

《中国图书商报》2006年11月16日 中国图书商报

为叫花子做的策划

——创新让你脱颖而出

袁仲涛



中国图书商报



目录

Content

- [第1节：目录](#)
- [第2节：前言](#)
- [第3节：没有创意就去死\(1\)](#)
- [第4节：没有创意就去死\(2\)](#)
- [第5节：没有创意就去死\(3\)](#)
- [第6节：没有创意就去死\(4\)](#)
- [第7节：没有创意就去死\(5\)](#)
- [第8节：为叫花子做的策划\(1\)](#)
- [第9节：为叫花子做的策划\(2\)](#)
- [第10节：踹人的炸酱面馆](#)
- [第11节：如何第一次亲密接触\(1\)](#)
- [第12节：如何第一次亲密接触\(2\)](#)
- [第13节：卫生洁具设计大赛](#)
- [第14节：我要唱歌](#)
- [第15节：狼桥遗梦](#)
- [第16节：一定要有风格\(1\)](#)
- [第17节：一定要有风格\(2\)](#)
- [第18节：一定要有风格\(3\)](#)
- [第19节：新西游记\(1\)](#)
- [第20节：新西游记\(2\)](#)
- [第21节：奇特的求婚\(1\)](#)
- [第22节：奇特的求婚\(2\)](#)
- [第23节：我要找工作](#)
- [第24节：吃的创意](#)
- [第25节：看谁比谁惨](#)
- [第26节：奥运圣火\(1\)](#)
- [第27节：奥运圣火\(2\)](#)
- [第28节：爱情猎头公司\(1\)](#)
- [第29节：爱情猎头公司\(2\)](#)
- [第30节：一个保险推销员](#)

- [第31节：一直做乙方](#)
- [第32节：奇特的婚礼](#)
- [第33节：最悲惨的爱情故事\(1\)](#)
- [第34节：最悲惨的爱情故事\(2\)](#)
- [第35节：做个男人真难](#)
- [第36节：一个电影人](#)
- [第37节：征婚广告](#)
- [第38节：洗车记](#)
- [第39节：一个发明家](#)
- [第40节：出气店](#)
- [第41节：行为艺术广告\(1\)](#)
- [第42节：行为艺术广告\(2\)](#)
- [第43节：有关创新和创业的问题\(1\)](#)
- [第44节：有关创新和创业的问题\(2\)](#)
- [第45节：有关创新和创业的问题\(3\)](#)
- [第46节：有关创新和创业的问题\(4\)](#)
- [第47节：有关创新和创业的问题\(5\)](#)
- [第48节：有关创新和创业的问题\(6\)](#)
- [第49节：有关创新和创业的问题\(7\)](#)
- [第50节：有关创新和创业的问题\(8\)](#)
- [第51节：有关创新和创业的问题\(9\)](#)
- [第52节：有关创新和创业的问题\(10\)](#)
- [第53节：有关创新和创业的问题\(11\)](#)
- [第54节：有关创新和创业的问题\(12\)](#)
- [第55节：有关创新和创业的问题\(13\)](#)
- [第56节：有关创新和创业的问题\(14\)](#)
- [第57节：有关创新和创业的问题\(15\)](#)
- [第58节：有关创新和创业的问题\(16\)](#)
- [第59节：有关创新和创业的问题\(17\)](#)
- [第60节：有关创新和创业的问题\(18\)](#)
- [第61节：有关创新和创业的问题\(19\)](#)
- [第62节：有关创新和创业的问题\(20\)](#)
- [第63节：有关创新和创业的问题\(21\)](#)
- [第64节：有关创新和创业的问题\(22\)](#)
- [第65节：那一年我们都十七岁](#)
- [第66节：同学聚会一](#)

- [第67节：同学聚会二](#)

第1节：目录

目录：

前言

第一章 创新故事系列

没有创意就去死

为叫花子做的策划

踹人的炸酱面馆

如何第一次亲密接触

卫生洁具设计大赛

我要唱歌

狼桥遗梦

一定要有风格

新西游记

奇特的求婚

我要找工作

吃的创意

看谁比谁惨

奥运圣火

爱情猎头公司

一个保险推销员

一直做乙方

奇特的婚礼

最悲惨的爱情故事

做个男人真难

一个电影人

征婚广告

洗车记

一个发明家

出气店

行为艺术广告

第二章 创新与创业咨询系列

附录：我和我的同学系列

那一年我们都十七岁

同学聚会一

同学聚会二

第2节：前言

前言

总算写完了。

宣钟把书稿交给发行商郑总，郑总翻了翻，问：“这些故事你是怎么想出来的？”

“这些东西都是以前闲着没事，在网上写着玩的，还真没想过要出什么书。现在倒好，你让我觉也睡了，脸也洗了，饭也吃了，牙也剔了，茶也喝了，耳朵也掏了，正襟危坐，铺开纸墨，准备写一个被称作‘书’的东西，却一笔也写不出来。”

“很多东西只能用玩的心态才能做出来，”郑总又问：“那你出这部书的目的是什么？”

“我的目的就是促进全民创新，为了帮助青年创业。”宣钟说，“当然，很多人都是打着伟大的旗号，想达到个人目的，我也不例外。我的个人目的就想多卖些书，自己多一份收入。不过，确实有很多人看了我写的东西，受到了启发，找到了灵感，从而改变了思维，改变了人生。想创业的获得成功，失业的找到了工作，打工的增加了业绩，单身的娶上了媳妇，想不活的又对生活充满了希望，啃起了猪肘……”

“你这本书要是真有这效果，那确实应该多卖一些。不过书要想卖得好，还得做宣传，做广告。”郑总说：“反正你也是做创意的，回去给你自己这本书想几个广告创意。”

“广告可以夸张一点吗？”

“当然可以，这样才能符合你这本书的风格。”

宣钟把自己构思的宣传《为叫花子做的策划》一书的广告创意交给郑总。

《为叫花子做的策划》一书宣传广告创意：

全村的人都扶老携幼，从四面八方涌向村口。只见男女老少在村口敲锣打鼓，载歌载舞，人们的脸上都是喜气洋洋。

“怎么这么热闹？是粉碎‘四人帮’了还是‘申奥’成功了？”不知情的人不解地问。

乡亲们兴奋地告诉他：“都不是，是《为叫花子做的策划》出版啦！”

雅尔塔会议，罗斯福，邱吉尔，斯大林坐在谈判桌上。

罗斯福：“我要太平洋的这片岛屿。”

斯大林：“我要北方四岛。”

丘吉尔：“我什么都不要，我只要《为叫花子做的策划》这本书。”

罗斯福，斯大林异口同声说：“不行！”

阿尔卑斯山，拿破仑率领他的军队正在行进。卫士打开他随身带的箱子，发现里面只有两本书，一本是《孙子兵法》，另一本就是《为叫花子做的策划》。

一群猴子正在深山老林里上课，小猴们每个手里都拿着一本《为叫花子做的策划》当教科书，猴子老师在讲台上谆谆教导：“孩子们，我们要想有出息，再也不被人当猴耍，一定要好好读这本书。”

秦始皇的地宫终于被打开了，令大家惊奇的是，这里竟没有传说的大量宝藏，巨大的宫殿里，空空荡荡，只在他的灵柩旁，静静地放着一本书——《为叫花子做的策划》。

一个抢劫犯正在拿着刀子，对一个人说：

“赶紧把你身上那本《为叫花子做的策划》拿出来？”

被劫人死死护住书，“我鞋底还藏着10万块钱，你拿去好了，这本书就留给我吧！”

一个游人将《为叫花子做的策划》丢在路上，被一只黑猩猩捡到，黑猩猩苦读半年，参加高考，竟然考中，成为第一个非人类大学生。

医院产房，一个婴儿正在出生。

头出来了，身子出来了，腿出来了，可就是有一只手死活不出来。护士急了，使劲一拽婴儿的胳膊，终于把小孩的手从妈妈的肚子里拽了出来，令大家惊奇的是，小孩的手竟然攥着一本书《为叫花子做的策划》。

.....

宣钟问郑总：“老郑，看了这些广告，你是否有一种买书的冲动？”

“说实在的，看了你的广告，我竟然浑身痒痒，只想挠人.....”

第3节：没有创意就去死(1)

创新故事系列

没有创意就去死

一

宣钟是一家广告公司的创意总监，早上一上班，前台周花花就叫住了他，“宣总监，张总问你那几个公益广告的创意搞好了吗？如果搞好了，就去他办公室一趟。”

公司每年都要做一些很有创意的公益广告，借机宣传自己，这个任务自然落到宣钟头上。

宣钟回到自己的办公桌，拿了创意文案，径直走进主管业务的张副总办公室。

“老宣，正找你，公益广告搞得如何？”张副总问。

“已经搞出来了，我想了一个保护野生动物的创意。”

“让我看看。”

宣钟把文案递给张总，只见上面写着：

《保护野生动物公益广告》

画面：一群防暴警察拿着水龙头和催泪弹在路的尽头等待，两旁都是围观的群众，远远的看到一支队伍在缓缓移动，原来是在游行。队伍越来越近，但走到近前，人们才发现参加游行的竟是一群动物，有猴子，大象，长颈鹿，斑马……每个动物都举着牌子，上面写着：“猴权！”“狼权！”“虎权！”“鹤权！”……还有一些横幅，写着：“动物共同的天敌——人类！”“每种动物都是大熊猫！”“我们都死绝了，你们还能活的长吗？”

画面结束，打出一行字：你活，也得让我活！

张总看完，说：“你的创意不错，但不好拍摄，你想想，你让那么多动物一起游行，还举着牌子，这得有多么大的难度。况且安全也是个问题，游行当中一些动物就得让另一些动物给强奸了或者吃了。”

“如果这个创意不行，我还想了一个遵守交通规则公益广告，这个广告只用两个动物，应该好拍一些。”宣钟说着，把另一份文案递给张总。

《遵守交通规则公益广告》

画面：在一片广阔无垠的非洲原野上，除了几棵树，什么也没有。一只豹子在原野上狂追一只羚羊，受惊的羚羊猛跑，饥饿的豹子在后面穷追不舍，眼看就要追上了，突然跑到了公路旁，一个红绿灯呈现在面前，羚羊“噌”的一下冲了过去，豹子刚要随后冲过去，没想到变灯了，信号灯变为红色的了。豹子嘎然而止，地面因为“刹车”扬起一片灰尘。豹子静静地等待着，绿灯亮了之后，豹子又重新启动，去追那已跑得远远的羚羊。

画外音：再急，也要遵守交通规则。

张总：“就用这个，这个好拍，把动物世界里的镜头剪辑嫁接一下就成了，就用这个吧。另外，市卫生办委托咱们做的那个预防性病的公益广告想得如何？我这两天就得给人家交案子了。”

“这预防性病的广告创意比较难弄，说得直白，容易让人觉得下流，说得隐讳，又让人不知所云。我倒是想了两个，不知道是否能让客户满意。”

“你先给我看看。”

宣钟在文件夹里翻了翻，找出那个文案交给张总。

《预防性病广告创意》：

1、画面是一颗根深叶茂的参天大树，一个园林工人为了防止虫害，正在树的下半部分刷上一层石灰。

标题是：管好下半身，生命才能旺盛。

2、画面是鸟笼子，笼子里是一只戴口罩的小鸟。

标题是：看好你的小鸟，防止染病。

张总说：“有点意思，我先给市卫生办看看，让他们定夺。你回去还得做件事情，有个炊具厂最近出了一个新型炒锅，他们正想拍个广

告，你赶紧把创意搞出来，我好去招标。”

“好，没问题。”

二

从张总办公室出来，宣钟回到创意部，宣钟手下只有三个人，罗俐，孙燕和梁平，人虽然少，可都颇具个性，个个都不是省油的灯，你还没说他，他就先拿话噎你，把你气个半死。宣钟刚来的时候，极不适应，只好把一个《莫生气》贴在自己办公桌前，每天都要看看消气。

莫生气

人生就像一场戏

因为有缘才相聚

相扶到老不容易

是否更该去珍惜

为了小事发脾气

回头想想又何必

别人生气我不气

气出病来无人替

我若气死谁如意

况且伤神又费力

邻居亲朋不要比

儿孙琐事随他去

吃苦享乐在一起

神仙羡慕好伴侣

可越这样老实越挨气，慢慢地宣钟明白了，一只羊要想领导一群狼，就要比狼更狠，要想不被人噎死，就得先把别人噎死。宣钟把《莫生气》摘下来，换上了自己创作的《要生气》。

要生气（和《莫生气》）

人生如同一场戏

不是冤家不相聚
柿子专拣软的捏
凤凰老实不如鸡
马善未必被人骑
人善一定被人欺
你不生气他来劲
不如自己早生气
谁想让我不如意
他也甭想好哪去
兔子急了也咬人
憨人也会放蔫屁
斗你斗他斗天地
人生多么有意义

从此，宣钟就如同换了一个人，练就了一番扎实的噎人的功夫，每天都充满了斗志。

上班时间已经过去一个小时了，罗俐还在对着镜子鼓捣她那张脸，宣钟一看，气就不打一处来，“罗俐，你能不能别在上班时涂红抹粉？”

“你管得着吗？没事别老偷看漂亮小女生。”罗俐头也不抬地回答。

“你还是漂亮小女生？要说你浑身上下最好看的地方就属你那牙了，可惜还是装修过。”罗俐最近刚花了一万块钱，把牙从里往外整了一遍，又是漂白，又是烤瓷。

也许对这样的说话方式早已习惯了，罗俐也不生气，“我再不好看，也看不上你，用脚鸡眼都看不上你。”

宣钟也不示弱，“我宁可愿意被一个男的看上，也不想让你看上。这世界如果就剩咱们俩，我会毫不犹豫地决定让人类灭亡。”

罗俐二十六七岁，还没有固定男朋友，因为还搞不清楚自己到底喜欢男的还是喜欢女的。白天上班总是迷迷糊糊，一到晚上就来了精神，和一帮搞影视的泡在酒吧里，一泡就是一晚上。她的人生信条就是“把每一天当成生命的最后一天，活一天，快乐一天。”

宣钟见罗俐不出声了，转过身来看孙燕，孙燕也没闲着，肚子上绑了一个什么减肥仪正做按摩，整个人震荡得如同触了电。孙燕整天为自己浑然一体的身材发愁，不是吃药，就是按摩。

还成天如祥林嫂般地问同事：“你看我瘦了没有？”

宣钟时常安慰她：

“其实你也用不着老发愁，论起苗条，公司一百多号人，第一要数周花花腰细，罗俐的腰能排第二，第三就得属你的……腿……细了……”

“要说像你这样的身材，也有好处，万一海啸来了，不用救生圈你就能浮在水面上。”

不过，孙燕不是好惹的，她那十分优秀的老公被她治得服服帖帖的，连他们家门口那些小商小贩，也都怕她，她买个东西，不把你砍个体无完肤，痛不欲生绝不罢休。她出个价格，那就应该是成交价，你若不想卖，她给你来个死缠烂打，寻死觅活，闹得你心烦意乱，那些商贩们哪里经受得住这阵势，最后只好：“好好，我服了你，你看着给！”所以，孙燕一出来，比城管来了都管用，无照摊贩都纷纷卷起货物，躲起来。

宣钟每次跟孙燕斗，都会感到自己身上荷尔蒙在大量分泌，会有一种斗老虎的感觉，因为她不仅斗嘴，还会动手。

孙燕见宣钟注意她，并没有停止摇头晃脑，只是问了一句：“老宣，你看我瘦了吗？”

第4节：没有创意就去死(2)

宣钟没好气地说：“瘦了，瘦了，我看你的小拇指足足瘦了一圈。你赶紧把你这个破机器停了，干点正经工作。”

创意部只有梁平坐在电脑前不声不响，似乎干着正事，梁平二十四五岁，高高的个子，长得挺帅，每天就想着如何追女孩。

见宣钟走到自己电脑旁，梁平也不避讳，一边打字一边对宣钟说：“宣哥，你说这聊天室怎么没女孩爱跟我聊啊？”

“你给自己起的什么名字？”宣钟问。

“朝花夕拾。”

“怪不得没人理你，你换个名称试试，比如叫什么‘今夜不设防’或者‘后半夜不关门’之类的。”

“宣哥，你不知道，现在你若想用QQ和某个女孩聊天，必须通过她的认证，也就是说，你必须先说句话，中了她的意，她才把你加进去，你才能和她聊。可我每次说完了第一句话，就没有下文了。”

“这就如同咱们广告的标题，标题吸引人，人们才有兴趣看正文，标题若觉得没劲，人们不会有耐心去看正文的。”

梁平说：“那你帮我想几句打动她们的广告词。”

宣钟搜肠刮肚，想了几句话，便打了上去：

人生，不过是一场看日出日落的电影，而我，不过是青烟里落下的一幕红尘……

叶子的离开，是因为风的追求，还是树的不挽留？

茫茫人海，悠悠岁月，没有早一步，也没有晚一步，刚巧赶上了，那也没有别的话可说，惟有轻轻的问一声：“噢，你也在这里吗？”

闭上眼睛，任凭鼠标随意滑落，它久久停留在你的名字上，再也不动……

梁平觉得酸得有点受不了，不过还真见效，已经有小女生愿意和他聊天了，看来女孩就是喜欢酸酸的甜甜的。

“佩服！佩服！宣哥，你的网名叫什么？”

“忧郁的小宣宣。”

哇，那几个人全吐了。

三

宣钟把他们几个召集起来：“过来、过来，咱们讨论个创意。”

大家不情愿地放下正在做的事，聚拢过来。

宣钟见罗俐和梁平挤在一张椅子上相互偎依着，就说：“你们俩能不能保持一下距离。”

罗俐说：“我俩乐意这样坐，只要我们俩的距离不是负数，你就管不着。”

宣钟还在纳闷，怎样接触，距离才算负数。

梁平说：“这样坐有利于激发创意。”

宣钟不再理会他们，接着说：“有个炊具厂出了一个新型炒锅，想做广告，张总让咱们赶紧想个广告创意报上去。”

大家沉默不语。

“别不说话呀，你们上班来，总得有十分钟干点正事吧。”宣钟说。

“想不出创意。”其他人表态。

宣钟启发大家，“模仿是创新的第一步，咱们看看有什么广告可以借鉴的。”

“我有了！”孙燕兴奋地说：“找个漂亮女孩，一手举着炒锅，一手对着炒锅指指点点，嘴里说：“看这里，看这里，看这里……”

“我也想出一个”罗俐说：“找个家庭式中年妇女，举着锅说：‘它好，我就好！’”

“梁平，你呢？”

“我觉得让赵本山做这个广告更好，让他举着锅，诡秘地对观众说‘谁用谁知道！’”

宣钟说：“不知道你们看过一个钻石戒指广告没有，我觉得那个广告挺有创意，一个男孩准备向女孩求婚，他用一根红线，牵着他的女朋友在像迷宫一样的绿茵里行走，女人闭着眼睛，幸福地享受这一份浪漫。走到出口，男人不见了，女孩睁开眼发现，红线高高地挂在一棵相思树上，顺着红线，一枚闪闪发亮的钻石戒指飘落下来，落在女孩的手上……多浪漫的创意，很多女孩看到后都被感动死了。咱们可以借鉴一下，前面的场景都不变，还是让一个男孩用一根红线牵着女孩的手走迷宫，走出迷宫后，还是让红线一头挂在一棵相思树上，女孩睁开眼，一件亮晃晃的东西飘落在她手里，女孩定睛一看，这次不是什么钻石戒指，而是一个炒锅。这时，出现画外音：

‘XX炊具，婚后做饭更轻松，实实在在的爱！’”

其他人面面相觑，半天没出声，最后孙燕说话了：“如果当年我男朋友用这种方式向我求婚，我当时就用那个炒锅将他拍死。”

四

宣钟在给他们几个做创新培训。

“我们搞创意，搞创新，但一定要学会继承。我先给你们讲讲创新与继承之间的关系。现在，全社会都在强调创新，但我们不能一强调创新，就瞧不起原有的东西。创新分为两种，一种就是构成事物旧有元素的重新组合，一种是在旧有元素上加一些新的元素。所以，不管怎样，创新的东西总是含有一些旧有事物的影子。正像哲学中所讲，新事物都是在肯定中否定，否定中有肯定中产生的。比如我们人类，虽然说是大自然的天之骄子，但实际上，我们99%的基因都是和大猩猩一样的。如果人类不是在继承大猩猩的基因基础上，有1%的突破，人类的出现是难以想象的，如果有人说我有志气，不需要继承大猩猩的基因，我自己搞一个100%纯人类基因，那您就是再过一亿年，也搞不出来一个人类来。所以说，不能为了创新，把旧有的东西全盘抛

弃。原有的东西就如同一盘菜，创新就如同一点点味精，有了这么一点味精，菜的味道更加鲜美。但没有人为了纯鲜美，不要菜，光来一盘炒味精的。所以我们强调创新，但不能忘记继承，只有继承，没有创新，那是因循守旧，而只有创新，没有继承，那是空中楼阁。”

“宣哥，这二者之间的关系我明白了，可我觉得继承容易，创新难，你讲讲如何创新呢？”梁平问。

宣钟说：“我觉得创新最重要的一条就是要接触。只有亲密接触，你才能了解那个要创新事物的性情，你才能有所创新。为何比尔·盖茨一定会出现在美国，而不是其他国家？这是因为美国最早出现微电子和电脑，其他国家的盖茨们都接触不到电脑，他们怎么能创新出一个操作系统来呢。话说回来，比尔·盖茨创新能力那么强，他也想象不出豆汁的新做法来。所以一个创新肯定是一个时代的创新，一个区域的创新，一个历史的创新，是离不开它所在的社会经济技术土壤的。诸葛亮再聪明，但在那个时代，也只能搞出木牛流马来，不可能搞出涡轮增压技术。因此，一个人想一枝独秀搞出历史性的东西很难，只有全民创新意识的提高，出现一个创新群体，你的创新带动了我的创新，我的创新又成了你创新的基础，这样才会出现一批划时代的创新成果。另外，要有一些前沿的尖端的基础性的创新，这样才能带动全社会创新层次的提高，否则大家整天停留在‘麻将有几种打法’‘水煮鱼有几种吃法’‘茴字有几种写法’这些低层次的创新上。中国每年虽然有大量的专利申请，但大部分都是有关锅碗瓢盆的创新。”

第5节：没有创意就去死(3)

“其二，要想创新，就不要轻易否定一些看起来不可能的，甚至是荒诞的想法。先把这些想法保留下来，然后再去想怎样让他能合理起来。创新，就是要打破常规，规矩是用来遵守的，更是用来打破的。作为创意人，就要无所束缚，无限发挥，不要总是考虑这也不行，那也不妥。在你的头脑中要有一个意识，那就是‘没什么不可以的。’”

罗俐轻轻重复了一下：“没有什么不可以的。”

“心里记着就行了，女孩子，不要随便对别人说这句话。”宣钟正告她。

五

“我老公就是好！”孙燕又开始夸他老公了。

“你老公确实比我老婆的老公好，”宣钟说：“有好东西，自己去慢慢欣赏就行了，不用老跟人家提。”

“好东西不宣传，别人怎么知道，亏你还是个做广告的。我老公对我向来是百依百顺，绝对服从，在外面也从来沾花惹草，勾三搭四，招猫遛狗，走在大街上，碰上美女，我老公都不多看人家一眼，不像你们这些人，盯着人家看个没完。我老公那才叫‘万花丛中过，片叶不沾身’呢。”

“像你老公这样没花心的好男人，世上还真难找，据我所知，也就只有一个人能和他媲美。”

“谁呀？”

“海灯法师。”

“老宣，你就准备挨打吧！”罗俐提醒说。

宣钟一点也不畏惧，接着说：“女人要想很有女人味，背后一定要有一个只为她坏的坏男人，好男人只能培养女强人和悍妇，你老公那么好，怪不得你越来越像美国前国务卿奥尔布赖特。”

“行，老宣，我非打你个姹紫嫣红大海棠！”孙燕上来就打。

一顿拳打脚踢之后，问：“感觉如何？你对我老公有没有最新看法？”

宣钟一边揉着打痛的部位，一边说：“你回去代我向你老公致敬，他太伟大了，为了不让另一个男人遭难，不惜牺牲自己，委屈了他一个，幸福了几亿人。”

又是一通暴打。宣钟本着人可以打死，嘴一定要硬的精神说：

“现在我知道了，什么是世界上最危险的三个职业，第一是美国的消防员，第二是中国的矿工，第三就是做你的老公了，前两个还有活的可能，第三个必死无疑。”

六

“我要写书了。”宣钟向大伙宣布。

“哪方面的？”罗俐问

“自传体小说，我想总结一下我刚走完的三分之一人生。”

“准备起个什么书名？”孙燕问。

“书名我已经想好了，叫《白活》。”

“人家都是快死的时候，才写自传，你怎么现在就写啊？”罗俐问。

“谁说的？”梁平说：“我记得我以前看过一个传记，是中国最后一个皇帝写的，就是他活着时候写的，书名好像叫什么《我的下半身》。”

“不对吧，我记得好像是《我的上半身》。”罗俐纠正说。

“什么呀！应该是《我的前半生》”孙燕说。

“对，对，就是这本书。”梁平想了起来。

罗俐：“老宣，你赶紧出书吧，我们大家都支持你，等你出名了，我就写一本《我和老宣不得不说的故事》或者是《有多少爱可以乱来》，我也就出名了。”

其他人一听，也来劲了。

孙燕：“那我也写一本《他为什么总是找打》，把你搞臭了，我也就出名了。”

梁平说：“宣哥，我会怀着无比崇敬的心情写你的，我的书名叫《我心中的断臂山》。”

这时候，张总进来，听大家说得热闹，也插话说：“老宣，你要出名了，我也会写一本咱俩之间的故事，就叫《一场风花雪月的故事》。”

罗俐从饮水机打水回来，对大家说：“我把老宣要写书的事跟小阿姨小丽一说，她说连老宣这样的人都准备出书，看来出书也没什么难的，她也准备写一本。”

第二天，宣钟打水的时候，碰到了小丽，她正在打扫卫生。

“小丽，你也准备出书？”

“对，我也想把我进城打工的经历写成书，你不知道，我上学时，作文别提多好了，初中时，在省里还获过奖呢。就是家里穷，供不起我上大学，要不然我也会成为一个专业作家。”

“作家没有专业的，都应该是业余的，为写而写，是写不出精彩的东西的。只有亲身生活过，亲身体会过，才能写出活生生的东西，比如你吧，就写《卫生间的故事》《厨房里的秘闻》之类的东西，才能出彩儿，另外，如果你想让你的书好销，一定要跟风。看看什么类型的书好销，你就出类似的书，比如那两年有本《谁动了我的奶酪》热销，之后有人就出了《谁动了我的包子》《谁动了我的烙饼》，销得还都不错。”

“那现在我能跟什么风呢？”小阿姨问。

“你可以写什么《保洁不能承受水桶之轻》《穷阿姨富阿姨》《保洁——细节决定一切》之类的。当然，我只是举个例子，书名不一定就叫这个。但是这个书名很重要，过去有本书叫《慈禧与她的太监们》，出完之后卖不动，后来改成《一个女人和九十七个不是男人的男人》，就成了畅销书。从我们搞广告的眼光看，要想吸引人，就要

从女人，小孩和动物入手，人们对这三样东西都有一种天生的兴趣。另外，你最好再加上一些什么‘堕落’‘午夜’‘隐私’等诱人的字眼，就更吸引人了。”

“谢谢你的指点。”

“别客气，如果可能的话，最好在书里能把我写进去，我活这么大了，至今还没有人写过我。”

“好，宣经理，就冲你这么帮我，我也要努力把你写进去。”

过了些日子，宣钟的自传体小说《白活》刚写到自己成长到三个月时，小丽的书竟然出版了。

宣钟见到小丽，心里虽然有点不是滋味，可还是上前表示祝贺：“小丽，真不简单，这么快就出了，过会儿给我签个字。”

“哪里，哪里，都是宣经理指点得好，我确实按你说的去做的，写自己熟悉的卫生间，加进动物，还有一些诱人的字眼。”

“把我写进去了吗？”

“当然，你和主人公关系还挺密切呢，不信你看。”说着，小丽把书递给宣钟。

第6节：没有创意就去死(4)

宣钟兴高采烈拿过来一看，只见书名是《卫生间里的“小强”是如何堕落的？》。

七

早晨一进门，就看见梁平正和设计部一个男生过于亲近地坐在一起，那个男生竟然抱住梁平的腰。宣钟实在受不了了，来到张总的办公室诉苦。

“张总，你要说男女同事之间，日久生情，关系暧昧也就算了，可咱们这公司，太复杂了，男跟男的，女跟女的，竟然也发生恋情，有的更复杂，既喜欢男的，又喜欢女的，他自己也搞不清楚到底喜欢哪个性别。张总您真得出来管管，不能由着他们乱来了。”

“老宣，谁和谁相好，这是人家的私事，你让我怎么管？我看，只要他们不与牲畜发生恋情，咱们就睁只眼闭只眼算了。你想想，人这几十年，多短暂啊，多冷情啊，要不是靠钱和情支撑着，真想象不出怎样活下去。这情，不仅有亲情，友情，爱情，还包括一些说不清，道不明的情……”说到这里，张总的秘书端着一只杯子推门进来。

“张总，您的咖啡好了。”

张总朝秘书微笑地点点头，伸手去接咖啡，在接到杯子的那一刹那，还诡秘地用自己的小拇指勾了勾女秘书的小拇指。虽然十分隐蔽，还是被宣钟看到了，宣钟惊讶地张大了嘴。

张总呷了一口咖啡，正要说什么。宣钟说：“您不用说了，我明白了。”

宣钟走出了张总办公室的门。

八

前台周花花总是犯一些令人啼笑皆非的错误，曾经有一次往外打电话，可怎么也拨不出去，后来才发现，按的号码键竟是计算器上的。还有一次，下了出租车，竟然掏出自己的车钥匙，对着出租车按

了一下锁车键，当时，她还纳闷，怎么没听见“嘟”的声音。不过，这次犯的错误让宣钟更加欲哭无泪。他让周花花打一份传真，等传真传过去了，才发现她把客户名字秦寿升打成禽兽生。

“完了，完了，这下完了！”宣钟这个气啊。这已经不是她第一次犯这种错误，上次就是因为她把一个女客户的名字蔚建红打成未见红，一个重要的客户就这么丢了。

“你是不是想整死我呀。”宣钟说：“没见过你这么笨的，像你这么笨的，一千年才能出一个，估计大宋时期曾经有过像你这一号的。不过这下也好，由于你的出现，大家也都放心了，近几百年不会再出现这么笨的了。”

“这也不能全赖我，我用拼音一连打，就这样了。我一马虎，就没仔细看。老宣，你说，上帝造人为什么这么不公平，把我造得这么容易犯晕。”周花花委屈地解释着。

“我们都是上帝上班时造的，造的比较认真；估计你是上帝喝醉时造的。也别说了，赶紧打一封道歉信，我说你打，由于我司工作人员疏忽，将您的名字秦寿升打成禽兽生，特此道歉。”

道歉信发过去了，宣钟见周花花还噘着嘴，便过来逗逗她。

“你看，你又把道歉信打错了吧？你应该在我司中间加一个这字。”

周花花不解地问：“加一个这字是什么啦？那不就成了‘我这厮’了嘛？”

九

张总把宣钟叫到办公室。

“老宣，重庆有个汽车厂想为他们的新车做广告，你亲自过去一趟，给他们讲讲你的创意，一定要争取拿下这个单子。”说到这里，张总有些神色黯然。“咱们公司已经好几个月没拿到业务了，再这么下去，大家就得喝西北风。好，这次就拜托你了，全公司的人都指着你了。”

“我会尽力而为。”

宣钟回到创意部，对那仨说：“我要出差去趟重庆，你们谁陪我去？”

大家默不作声。最后罗俐开了口：“不去，那里都是穷山恶水的，万一再被你卖给人贩子，多危险啊。”

“就你这样，即使被人贩子买了去，也会砸在他手里，在大山里绕一圈，也出不了手。人贩子说把你放了吧，你还不乐意，还鼓励人家：干什么容易啊，别泄气，咱们再来一圈。”

“行，老宣，你说话就这么损吧。”

宣钟孤身一人来到重庆，找到了那家汽车厂，见到了负责宣传的杨厂长。杨厂长介绍说：“我们厂最近搞了一款新车，综合了‘奔驰’和‘宝马’的优点，所以叫‘奔马’，我们的奔马牌轿车刚刚上市，知名度不高，想搞个广告宣传宣传。”

“那您这个奔马牌轿车有什么特点吗？”

杨厂长说：“它有四大特点，一是快，从起步到百公里时速，也就用七秒钟。二是稳，坐在车里感觉不到颠簸。三是易于驾驶。只要学一会儿就会开，四是坚固，不怕撞。”

“杨厂长，一个广告只能突出一个特点，不过，咱们可以拍四个广告，不同时期放不同的广告。”

“好，那你给我说说这四个广告的创意。”

“我事先没准备，只能给您一个大概设想。第一个广告咱们突出快，我觉得这个广告请成龙和金喜善演比较合适，情节是这样的，成龙开着你的奔马牌轿车，带着一箱子钱，前往与绑匪接头。随着一圈又一圈弯弯曲曲的山路，成龙开到了山顶，只见几个端着枪的匪徒已经到了，正等他。”

“成龙：‘我的女友呢？’绑匪：‘钱带来了吗？’”

“成龙朝他们晃了一下箱子，并打开亮了一下钱。”

“‘你的女友在那儿。’绑匪指了指山下，只见一千多米的山下，金喜善被绑在一棵树上，正挣扎着，嘴里还塞着东西。绑匪说：‘只要你交了钱，就可以带走她了’。”

“成龙从车窗把钱扔了出去，绑匪拿到钱，哈哈大笑：‘我答应给你人，并没有答应给你活人。’说着，朝山下的金喜善开了一枪。”

“‘不’成龙大喊一声，猛然发动汽车，冲下山去，在离开山顶的那一刻，还没忘记顺手把钱从匪徒手里一把夺了过来。”

“只见你们那奔马牌轿车箭一般地顺着盘山公路飞下山去，说时迟，那时快，随着‘嘎’的一声，汽车猛然停在了绑住金喜善的树前。就在这时，那颗子弹也到了，只听‘砰’的一声，打在车身上。”

杨厂长听得有点懵，“这也太快了吧。第二篇呢？”

第7节：没有创意就去死(5)

“第二篇咱们突出稳。剧情是这样的，在一个漆黑的夜晚，一条蜿蜒崎岖的山间公路上，一辆奔马牌轿车正急速地行驶着，车内躺着一名病人，两名医生正在病人身边忙碌地操作着，原来他们在给病人做心脏搭桥手术。”

杨厂长还是有点发怔：“那也太夸张了吧，第三篇呢？”

“第三篇是突出易于驾驶，情节是这样：

“达喀尔拉力赛途中，一位赛手驾驶的奔马牌轿车倒翻了，赛手胳膊受了伤，正在给自己缠着绷带，一群猴子围着车搔首弄姿，交头接耳。”

“镜头一转，画面呈现出终点场景，人们在终点翘首以待第一名的出现，远处的赛道上出现一个黑点，越来越近，人们看清楚了，第一个飞奔而来的竟是你的奔马牌轿车。当赛车冲过终点线，人们欢呼着迎了上去，打开车门，从驾驶座下来的竟是一只猴子，而赛手斜靠在副驾驶座上，一只胳膊还挂在脖子上。”

杨厂长已经默不作声了。

宣钟只好接着说：“第四个广告突出坚固，不怕碰撞。我设想的场景是第二次世界大战的莫斯科战场，苏德之间一百多辆坦克在莫斯科郊外正激战着，由于不够坚固，苏方坦克一个一个相继被德方摧毁，眼看就要失利了，就在这时，一名苏联红军开着一辆奔马牌轿车冲向敌军，在敌人的坦克群中，只见你那奔马牌轿车左突右闯，杀进杀出，如入无人之境，一辆辆德国坦克都被撞翻了，苏军胜利了，人们站在你的车周围，举着枪欢呼着，高喊着‘乌拉！乌拉！’”

杨厂长说：“宣经理，你的广告创意我听的都邪乎，我再考虑考虑，你先回去吧。”

十

宣钟回到公司，一进公司的大门，就看到张总坐在前台。

“呦，张总，你怎么坐在前台了？”宣钟不解地问。

“唉，别提了。”张总一脸垂头丧气。“由于业绩不好，老板已经把我连降五级，贬为前台了。”

“那周花花呢？”

“你说周总啊，她已经坐在我原来那间屋子了。”

“怎么回事？”

“她舅舅现在是某个公司管广告的，给了咱们公司俩单子，够咱们吃半年的，老总一高兴，就让她当副总了。我呢，就只好到这里来了，唉，真是落魄的凤凰不如鸡啊！”

“张总，你也别叹气，人生就是这样，不如意事常八九，只要你想开了，一切灾难和挫折，正如一个隆胸广告所说的那样‘没有什么大不了的’。我也不知道如何安慰你，就送给你一句话吧。这句话是我最失意的时候悟出来的，那时候，我失去了工作，女朋友也离开了我，身体还不太好，我就是靠这句话才活过来的。”

“什么话？”

“人生，一切都不一定非得得到，但一切都可以失去。只要你有这种豁达和胸襟，一切不幸都在预料之中。”

“好，那就让我们共勉吧！”

“不用客气，我现在日渐春风得意，已经用不着这句话了，这句话就留给你吧。我现在信奉的是‘别人有的我也要有’。”

十一

宣钟进到公司，并没有回到创意部，而是径直走进原来是张总，现在是周总的办公室。

“花花，不，周总，恭喜你荣升，说真的，没想到你能升得这么快，确切地说，没想到你有一个这么好的舅舅。我以前跟您说过一些不妥的话，您不要跟我计较，那时我太年轻，说话不着边际。”

“小宣，好了，一切都过去了。你只要好好干，我不会计较前嫌的。对了，我正想听听你对公司发展的看法。”

“我觉得我们不应该把自己定位为广告公司，我们应该把自己定成“窄告”公司。”

“怎么讲？”

“现在广告太多了，简直就是铺天盖地，连站着撒尿那会儿工夫，还不让你闲着，还得在你面前放一广告。因为大量信息对接收人员都是没用的，所以人们对广告熟视无睹，充耳不闻，已经麻木了，而那些真正有用广告信息也被滤掉了，并没有进入受众群的感觉器官。而我们要做的‘窄告’，就是把合适的信息告诉合适的人。”

“问题是我们现在的客户太少了，怎么才能增加客户呢？”周花花问。

“咱们现在缺乏的是有号召力的客户，每个行业，都有几个老大，像IBM，可口可乐，海尔，他们就是旗舰，如果他们能在咱们这里做广告，就会起到示范作用，会产生巨大的影响，其他公司一看行业老大都找它了，一定不错，咱们也找它吧。”

“你说得容易，那些著名大公司能找咱们做广告吗？”

“不用它们找咱们，咱们自己主动为它们免费做宣传，不要它们一分钱，它们有什么不乐意的呢？”

“说得似乎还真有点道理，我再想想。”周花花接着说：“另外，我舅舅给了咱们一个单子，让咱们制作一个卫生巾的广告，你回去做个创意。”

“好的。”

十二

新头交待的任务，宣钟不敢怠慢，第二天就把创意写好了，于是拿着创意策划书来见周花花。

“我先给你大概介绍一下我构思的卫生巾广告创意。一般的卫生巾广告都是突出吸水性强，而我想突出卫生巾另一个特点，防侧漏。我构思的创意是这样的：

“一位画家把毛巾浸泡在红色画料里，然后拿出来，朝对面雪白的墙上用力甩，红颜料被甩在墙上，几乎染红了半个墙。画家上前题字《万里江山一片红》；第二次，画家把纸浸泡在颜料里，又用力甩，这次被甩出的颜料比较少，斑斑点点，画家上前题字《红梅赞》；第三次画家用几支毛笔沾上颜料朝墙上甩去，雪白的墙上落下几缕由红点构成的抛物线，画家上前题字《流星雨》。最后画家把卫生巾放入颜料中，然后拿出卫生巾，使劲地朝墙壁同样甩去，没想到什么也没甩出来，又甩一遍，还是什么都没有。画家只好在墙壁上题字《千里白雪图》。”

周花花说：“我看挺好，不过我得让我舅舅看看。”

十三

过了一天，宣钟被周花花叫到办公室。

“我舅舅说现代人，头脑都比较简单，没什么理解能力，广告不需要搞得这么复杂，而要像什么‘恒源祥，羊羊羊’‘万里大造林，富国又富民’，还有脑白金广告那样，说点简单的大白话，然后天天说，月月说，直到说得把你烦死，你就记住了。所以广告不需要什么创意，我舅舅看完你的创意说‘甩，甩，甩，甩你个头呀。’”

“的确，有一些毫无创意的广告做得很好，但这不能说明创意没用，随着人们文化水平和欣赏水平的提高，没有创意的广告会越来越失去人们的注意力的，人们会慢慢认识到，创意是广告的灵魂，而且，不光是广告业，整个文化产业，没有创意都是枯燥无味的，整个民族，没有创新都是没有前途的。你告诉你舅舅，没有创意，就去死吧！”

宣钟辞职了，决定自己开办一家创意工作室，他不相信，创意没有用。

第8节：为叫花子做的策划(1)

为叫花子做的策划

一

宣钟的创意工作室开办了已有半年，正经的生意没几个，可尽来一些莫名其妙甚至是啼笑皆非的业务。这不，刚一上班，一位衣冠不整，蓬头垢面的老哥就堵上门来。

“您有什么事吗？”

“您是宣经理吧，我想请您帮我策划策划。”

“您是做什么的呢？”

“说来惭愧，我以前也是个老板，做生意赔了，房子也抵了，老婆也跑了，干老板多年，除了有点脾气，什么本事也没有，现在只好乞讨为生，不过现在乞讨这个行业，门槛太低，竞争太激烈。想让您帮我出出主意，提高一下我的乞讨业绩。”

“你都混成叫花子了，还讲究什么业绩。”

“人即使再落魄，也得精益求精，追求卓越吧！您说是不是？”

“那好吧，就冲你这精神，我也接你这活了。”

那人很高兴，“我现在没钱付给您咨询费，等我挣了钱，我再给你，您看我现在应该怎么办？”

宣钟思考了一下，“你看，你要想在乞讨业有所建树，就得先有个品牌。您贵姓？”

“姓李。”

“叫花李，你看这个名字还可以吧？”

“不错不错，挺好听。”

“你有没有固定经营场所？也就是你有没有固定乞讨的地方？”

“有啊，我一般上午在人民广场，那人多，上午站累了，下午，我就去散散步，顺便捡捡破烂。我干乞讨这个职业，虽然被人瞧不起，但也属于自由职业者。”

“叫花李，我给你一个建议，你一定要走专业化道路，不要又乞讨又捡破烂，你只有把你的乞讨这个主业做大做强之后，才能多元化经营。况且，又干这个，又干那个，品牌不够集中。”

“是，是，我以前就是这样搞死的。”

“你呢，以后每天就在人民广场守着，手里拿个碗，碗里先放上个块八毛的，在你前面，立个牌子，上面写上‘叫花李’。这样你就与其他乞讨人员不一样了，你已经有了自己的品牌。”

宣钟喝了口水，接着说：“有了自己的品牌，这还不够，你必须在乞讨方式与竞争者区别开来，你必须差异化经营。让别人觉得你有个性，有特色，就是和别人不同。”

“这样，以后不管什么人给你钱，你只许收人家五毛。你还像过去一样，面对熙熙攘攘的人流，拿个碗，伸向人群，嘴里做着广告：‘行行好吧！行行好吧！’我估计大多数人连看你一眼都不看，躲着就过去了。你别泄气，这是正常现象，不要奢望把所有的人都变成你的客户。记住了，我们只为一部分人服务，要找到属于我们自己的目标客户群。我相信，肯定会有些人朝你碗里扔个块八毛的，这时候，你一定要看清楚是多少钱，如果是五毛，就对人家说声谢谢。如果比五毛多，例如一块，你不要见钱眼开，赶紧把人家叫住，对人家说：‘谢谢，我这里只收五毛。’然后，你再找给人家五毛钱。”

“如果人家给的不足五毛，比如两毛，你也把人家叫住，对人家说：谢谢您的好意，我这里最低消费就是五毛，这两毛您还是拿回去吧。”

叫花李有点不明白。“啊？照你这个策划，人家给一块，找回五毛，人家给两毛还不要，我岂不要的更少了？不行不行。”

“老李，不，叫花李，你听我说，你要想在乞讨业有所突破，你必须按我的话去做，刚开始是有点损失，但你和其他乞讨人员就不同了。你想想，当你找五毛钱给人的时候，那人是什么感觉，估计那人手里拿着那五毛钱，站在那得愣一会儿，‘怎么回事，要钱的还带找钱

的。’你相信不相信，回家他就把这事宜扬出去，他会跟亲戚朋友说：‘人民广场有个叫花子，我给了他一块，他还找我五毛’。”

“那个给你两毛的家伙就更惊诧了，估计当时他就得跟你翻脸‘什么，你有没有搞错，你这还有最低消费？我问问你，你这还是叫乞讨吗？’回去，他也要为你宣传：今儿个我可遇见一件怪事，人民广场有个要钱的，有个性，我给他两毛，他还不收，告诉我最低只收五毛。”

“这些人都免费为你宣传，免费为你做口碑广告，你想想，你的知名度就增加了，无形资产就增加了，现在这个年代，是注意力经济年代。你只要聚集了人气，就不愁不来钱。”

“真的？那我就试试。”

二

过了两个星期，叫花李也没有再来，宣钟心里一直想知道策划的效果，于是便来到人民广场找叫花李。一进广场，老远就看到在广场一角围了一群人，挤进去一看，中间果真是叫花李。在他面前，立着一个牌子，上书：著名职业乞讨师 叫花李。旁边还放着一本无家可归人员登记证。叫花李正忙着收钱，找钱。人群中有位中年妇女说：“嘿，我们家那位回来跟我一说，我还不相信，天底下还有这样的叫花子，只收五毛，多了还不要，到这来一看，还真是，您看人家这个乞讨，还真够职业。”旁边一个小伙子气不过了，“我还不相信，有人会见钱不眼开。”说着，走上前去，拿出一张一百元的大票来，递给叫花李，“看你挺辛苦的，别找了。”叫花李忙把他拉住，一边数出一堆毛票来塞给他，一边说：“谢谢大哥的好意，您也不容易，我就收您五毛，多了不收，欢迎您下次再来。”围观的人看到这场景，竟然鼓起掌来。宣钟看到这里，觉得很满意，也没和叫花李打招呼，便从人群中钻了出来。

第9节：为叫花子做的策划(2)

三

过了两三天，一个雨天，叫花李来了。“宣经理，多谢您的策划，我现在的乞讨事业蒸蒸日上，要不是下雨，我都抽不出来空过来看你。”

“老李，别客气，主要还是你自身的素质好，你本身就长了一个适合乞讨的脸，再加上这几年经历了这么多风雨，满脸都是沧桑，稍微有点同情心的人就想给你点施舍。你要不干乞讨还真有点冤枉。”

“宣经理，你说也怪了，那几个和我一同在人民广场乞讨的，长得比我惨，可他们一天却要不来几个钱。”

“这你就不懂了，麦当劳的老板曾经说过，不要以为麦当劳是经营快餐的，其实麦当劳是经营房地产的，通过做餐饮，把一个个好地方，都给占了。你也一样，不要以为，你是经营乞讨业的，你是经营娱乐业的。你在乞讨的同时，给大家带来新奇，带来快乐。”

“真的？没想到我的工作这么崇高。”

“你是赶上好时候了，要是二十年前，物质还十分缺乏，大家挣的钱只够吃饭，你要钱即使就是要出花来，也没人理你，可现在不同了，物质是丰富了，可人越来越精神空虚，总想寻求刺激，如果听说哪有只三条腿的蛤蟆，都要开车几十公里去看看。大家给你钱，不是因为你值得同情，是因为你这个行为比较有趣。”

叫花李听得直点头，“我有点明白了，您是说很多人吃饱了没事，总想看个新鲜事，我要钱的方式比较奇特，所以就把大家吸引来了。”

“对，”宣钟见有人能听明白，说得就更来劲了，“现在是眼球经济，注意力经济，谁有个性，谁有特色，谁能吸引大家的目光，谁就能把哗哗的人民币吸引来。简单的现象其实背后都蕴藏着深刻的道理！”

“好，我回去继续搞我的眼球经济,娱乐产业。”

四

又过了两三天，宣钟正坐在办公室里，突然手机响了，看看号码，是一个陌生的号码。宣钟按了一下接听键，说：

“你好！”

对方里传来一个有些熟悉的声音：

“宣总啊，我是叫花李啊！”

“啊？！你都买上手机了。”

“信息时代嘛，我找您有要紧事，一个小报的记者要采访我，我该怎么说呀？”

“这是一个好机会，一定要抓住。”

宣钟喘口气接着说道：

“你这回不要就事论事，一定要拔高自己，把自己的认识上升到一定高度。你可以这么说，虽然我干的只是低贱的乞讨业，但也要坚守行业准则，既不能私抬物价哄骗消费者，又不能胡乱降价陷入恶性竞争。”

五

过了几天，宣钟就在当地的一个地方性小报看到了那篇报道，题目是《一个具有职业道德的叫花子》，宣钟看完之后，心想，这个叫花李，现在已经出名了，我应该找他收点策划费。于是宣钟就来到人民广场去找他，老远就看到广场一角围了很多，人比上回更多了。宣钟走上前去，挤进去一看，虽然地上放的牌子还是叫花李，可人已经换了一个人，“叫花李呢？”宣钟问那人。

“你去百货大楼门口找他吧。”

“他去那儿干嘛？”

“他说要在百货大楼门口开个分店。我是他雇来的，在这看着老店……”

第10节：蹠人的炸酱面馆

蹠人的炸酱面馆

炸酱面馆的王老板，坐在自己的办公室里唉声叹气，愁眉不展。新面馆开张已经两个月了，可生意还是不怎么样。在这条街上共有五家面馆，有拉面馆、牛肉面馆、炸酱面馆等。别人的生意家家火爆，门庭若市，唯独王老板的店冷冷清清，这怎么不让他着急呢。

“这面味儿也挺地道，装修也不比别人差，为什么受伤的是我呢？”

王老板正暗自嗟叹，眼睛忽然被报纸上的一条广告所吸引：

你想生意兴隆吗？

你想美梦成真吗？

你想找不着北吗？

京城创意大师宣钟创意工作室为您出谋划策，为您排忧解难。

第二天一大早，王老板就坐在了宣钟的办公室里。

听完了王老板絮絮叨叨的抱怨，宣钟闭上眼，沉默了半晌，突然开口问：“客人进门时，伙计喊两位了吗？”

“喊啦！客人一进门小二就高喊‘两位！’里边其他小二就接‘两位里边请’，绝对可以说得上是此起彼伏。”

“王老板，这开饭馆的要领是首先要有特色。有个餐馆，在什刹海边上，一间破房，窗户上还糊着破报纸，吃什么也不由客人，做什么你吃什么，不吃您走人。客人就这么贱，越这样客人来的越多，连比尔·盖茨、克林顿都曾光顾这家小店，这就叫特色！”

“其次是要有文化，文化懂吗？就像阿凡提餐厅开了头几年，生意时好时坏，后来餐厅不等客人吃完饭就把他们哄上桌子跳舞，结果生意好得不得了。”

喝了口水，宣钟总结道：

“现在人吃饭，不光是吃盘子里的东西，还要吃情调、吃感觉！”

王老板听得入了神，忙问道：

“你看我该怎么办？”

“甭忙，得一步步来。我看，第一步面馆要改名字，叫面中面，你在门上再加幅对联，上联：众人中，你最善；下联：这条街，我最面；横批是：面中更有面中面！这样就能让大家记住你。一说上哪儿吃饭？去最面的那家呀！”

王老板听得喜上眉梢，连说“高，实在是高！”

“光改名字还不够，”宣钟接着说：“还要有特色。你找一个练过武术的或跆拳道当门僮。客人到门口后，还是问‘几位？’，客人答两位，就接着喊‘两位’，但不要喊‘里边请’，而要喊‘两位，走你！’与此同时，照客人后腰猛地踹过去，一脚把他送进门去。”

“啊？”王老板愕然，“踹客人？有这样的特色吗？”

“别急，听我讲完。这一脚，如果火候和部位都拿准了，不仅客人不感觉疼，还特舒服，就像腰背按摩。而且为防止客人被踹倒，在离他三、四米的地方安排两位服务生，把踹进来的客人抱住。切记：男的，女士来抱；女的，男士来抱。这样就给他们一个合情合理拥抱一下的机会。”

王老板听得有些傻，“那我先试试吧！”

一周之后，王老板兴高采烈地又来了，进门就给宣钟两万块。

“宣经理，真是太谢谢你了！上座率高了一倍，而且翻台也翻得快了。以前，很多人要了一碗面能坐上半天，喝茶、剔牙、打嗝就是赖着不走；现在好了，好些人站着就把面扒拉完，又急着到门口排队找踹去了。”

“王老板，您还满意吗？”

“满意！满意！不愧是策划大师，十分感谢！”

“但是我还不太满意，我不让你那饭馆火爆我不算完。就是家住在延庆的客人，我也得要他打车来吃。这是我第二步方案，是一篇要在《北京XX报》头版刊发的专访，题目是《这餐馆竟然打人》。”

王老板头摇得像拨浪鼓，“求求您啦，千万别这样写，您让我多过几天发财的日子吧！”

“王老板，您听我慢慢说。如果文章题目叫个什么《餐馆拾金不昧》，没人爱看！你来看看，这是被采访的三个人的情况，还有本人照片。”

“头一位，是位先生，常年患腰疼，有年冬天，见路边有十块钱，虽然四周无人，可腰不争气弯不下来，又怕钱被风吹跑了，赶快用脚踩着。在寒风中站了足足有半个小时，急了一身汗，最后还是让路过的一个患小儿麻痹的老头帮忙拣起来。可自从去了您的面馆，挨了那脚踹，现在天天蹦迪，这是他蹦迪的照片。”

“第二位是个罗锅，打小落的毛病。自从去了你的面馆，挨了那脚踹，现在正在中南海站岗呢，这是照片。”

“第三位是个瘫子。自从吃了您的面，挨了那脚踹，您自己瞧瞧，正攀岩呢！”

一个月后，王老板又来了，这回带来十万元。

“怎么了？”宣钟问。

“这叫一个火！山西，福建，贵州……哪儿来的人都有，有开车来的，有坐火车的，有坐飞机的；有的是腰间盘突出，有的是骨刺，还有不孕症……客人那叫多！对了，我忘了告诉你，我把面馆关了，开了一家踹馆……”

第11节：如何第一次亲密接触(1)

如何第一次亲密接触

“总算来业务了。”宣钟坐在他的创意工作室里，听见有人敲门，心里十分高兴。

进来的是一个二十多岁的小伙子。

“您有什么事需要我帮忙？”宣钟上前热情地问。

“您就是宣经理吧，怎么说呢？”那人有些迟疑。

“坐下慢慢说。”宣钟忙让座。

“我叫李绵阳，今年二十七了，我性格本来就有些腼腆，再加上我妈从小就教育我不要随便碰女孩子，长大以后，我就变成那种特守规矩的好男人，对女孩向来都是彬彬有礼，从不动手动脚，女友交了两年，连手都没敢拉过，最后人家认为我太冷淡，就和我分手了。”

“你生理有毛病吗？或者说你是否从心理上就厌恶女性？”宣钟怯怯地问。

“我绝对没有生理问题，身边坐个女人，我心里也急啊，如同百爪挠心，可就是不知道如何亲近人家。我不敢冷不丁抱住人家，亲吻人家，生怕人家把我当成流氓，我可是个正经的男人啊！现在的女孩子也是，总是装作那么矜持，她们要能主动一点，该有多好啊，那就用不着我费神了。我就盼望着有个刚烈女人把我强行按倒在地。宣经理，你说我是不是有什么心理障碍？”

宣钟笑笑说：“人嘛，都有两种属性，一种是动物属性，一种是社会属性。动物属性就是说我们人类也像禽兽一样，要吃、要喝、要满足性欲，社会属性就是让我们满足禽兽欲望的时候，要克制一下，不要不分时间地点，还要照顾一下他人的禽兽欲望。我估计你吧，社会属性多一些，动物属性少一些或者说你的克制属性战胜了你的禽兽属性。”

李绵阳说：“闹半天，这种事连禽兽都知道如何去做。我真是连禽兽都不如！”

“这也不能全赖你。”宣钟安慰他说：“你这个人比较老实，对于像你这样的保守型男孩，那些女孩应该主动开导你，引诱你才是，她们就从来没有给你过什么暗示吗？”

“有啊，可我当时就没察觉，现在想想，有一次我和一个认识半年的女孩到郊外去玩，我们肩并着肩一起坐在湖边看日落。她突然对我说：‘感觉有点冷’，我那时嘿嘿笑了两声，说：‘幸亏我聪明，出来时多穿了一件。’”

宣钟笑着说：“你也真是个木头，女生说冷，那是让你抱抱她。”

“你说这些女人也真是，你想让我抱你，你就直接说嘛，你不说我咋知道！”

李绵阳接着说：“这不，最近我又交了一个女友，我正发愁呢，你说和她亲近早了，她认为你是本性流氓，动机不纯，晚了，她又认为生理有问题。我这次拜访您，就是想让您帮我想个方法，顺顺当当地完成和我女友的第一次亲密接触。”

“我这里策划都是要收费的。”宣钟说。

“怎么收费法？”

“如果你想拉拉手是500元，想拥抱1000元-2000元，接吻是2000元-3000元，更亲密的接触设计就不属于我们营业范围了，那属于拉皮条。”

“费用好说，先设计一个拥抱吧。”

“拥抱也分两种设计，一种是阿拉法特式拥抱，收费1000元。另一种是相互取暖式拥抱，时间为十分钟以上，收费2000元。”

“什么是阿拉法特式拥抱？”

“你没看见电视里，阿拉法特见谁都会拥抱一下，但时间都不会超过十秒钟。”

“那就后一种吧！”李绵阳说着，数出2000元递给宣钟。

宣钟接过钱，说：“你不是总是拿不准什么时候和人家亲近吗？我给你设计个方案，让女生主动向你投怀送抱。”

“那敢情太好了。”李绵阳兴高采烈地说：“那样的话，我就省心多了。”

“你看，最近电影院正在放映一部恐怖片叫《午夜凶铃》，你可以带你女朋友去看这部电影，估计她肯定会被吓得一头钻入你的怀里，嘴里还会喃喃地说：‘我好好害怕哟！’你那时就顺势抱住她，用手轻轻地拍拍她，说：‘乖，别害怕，有我呢！’你一定要把男子汉的那种英雄气概表现出来。”

“你最好事先看一遍，知道有哪几个恐怖情节，这样，当她扑向你的时候，你心理好有个准备。”

“这个主意不错，守株待兔，以静制动，很适合我的性格。”李绵阳眼里闪着亮光。

“好，那就祝你人生的第一次拥抱成功。”

李绵阳走了。

没过几天，他又回来了。

“怎么样？抱了吗？”宣钟急切地想知道策划结果。

第12节：如何第一次亲密接触(2)

“嗨，别提了，我那女友简直就是铿锵玫瑰，女中豪杰，巾帼英雄，霸王花，什么恐怖片，她一点都不害怕，正襟危坐，还看得挺带劲，眼看着恐怖镜头一个个都过去了，她还纹丝未动，给我急的，我心说，再不行动，这趟就白来了，干脆，还是我来吧。随着最后一个恐怖镜头的出现，我大叫一声，一头钻到她怀里去了。”

“那不是也抱成了嘛？”

“抱是抱成了，又被她一把推开了，骂我不像个男人，是个胆小鬼。”李绵阳垂头丧气，“这次没有抱爽，您帮我再设计一个吧！”

“那当然，既收了你的钱，肯定会让你如愿的。”宣钟说，“你看，我刚刚接了一个活，一个客户要把他们厂生产的‘如胶似漆’牌蜂蜜饮料推向市场，让我为这个产品拍一则电视广告，我这个广告脚本都写好了，情节是这样的，一对恋人，每人手拿一瓶‘如胶似漆’牌饮料，喝完之后，两个人拥抱在一起接吻，没想到被嘴边残留的蜜水粘住了，两个人只好吻下去，这时候，出现画外音：喝如胶似漆，过甜蜜生活！”

“真是好创意！”李绵阳赞叹道。

“我有个想法就是让你和你的女友演这一对恋人，既拍了广告，又满足了你的愿望。”

“那简直太好了，她要是听说拍广告，肯定乐坏了。”

“那你就明天叫她一起过来试试镜头。”

第二天，李绵阳带他女友一起来了。

宣钟把广告情节给他们又讲了讲，然后就把他们带进了摄影棚。

“灯光、摄影、录音都准备好了吗？”宣钟问在场的工作人员。

“准备好了。”在场的纷纷说。

“好，你们两个入位。”

宣钟又冲一位工作人员说：“给他俩一人一瓶饮料。”

这时候，所有的灯光都打在场子中央这一男一女身上。

宣钟怕李绵阳过于拘束、腼腆，于是鼓励说：“李绵阳，放开一点，就把自己当成动物。”

“各部门，注意，开拍。”

“好，你们俩开喝……好，不错……把瓶抬高一点，仰脖喝……好，开始拥抱……KISS！”

只见李绵阳把饮料瓶朝空中一扔，把手上的蜜往头上抹了抹，一个恶狗扑食抓住她女友的肩膀，像个猩猩般在女孩脸上乱啃。

“停！停！”宣钟实在看不下去了。“李绵阳，你怎么搞的，这是在拍广告片，不是在拍强奸犯，你看过电影中人家是怎么吻的，要缠绵、要温柔，像云、像雾、像梦幻。”

李绵阳有点委屈地说：“您不是让我放开点吗？再说，这是我人生第一次亲密接吻，能不冲动吗？”

宣钟觉得又可气又可笑。

那女孩被憋刚喘过气来，一边用手擦着李绵阳留下的唾沫，一边愤愤地说：“有你这样吻的吗？导演，给他换个替身！”

旁边有几个负责搬箱子、搭架子的农民工兄弟，一听这话，都凑了过来纷纷说：

“导演，让我来演吧。”

“导演，这吻戏我最会演了，干装卸工之前我专演这个。”

“导演，你让我演吧，今儿个我这工钱不要了。”

“……”

宣钟冲他们挥挥手：“没你们什么事，都坐回去吧。”

转头对李绵阳说：“这事我也不好给你做示范，只能凭你了，你平静平静，好好找找感觉，咱们下午再拍。”

下午两点，大家又回到摄影棚各就各位。

“各部门准备好了吗？”

“准备好了”

“你们俩呢？”宣钟问李绵阳。

“差不多吧。”

“那就好，灯光、音响、摄影，大家注意，开拍。”

李绵阳和他女友大口喝着饮料，正在这时，女孩身后的灯光架子没放稳，摇摇欲坠，眼看就要砸下来。

“不好”宣钟还没来得及喊注意，只见李绵阳一个箭步抢过去，一翻身，把女友挡在自己身下，只听“咣当”一声，灯架子砸在了李绵阳的肩上。

灯光师赶紧跑过来，架子本来就没有多重，所以也没砸伤，不过女孩还是被李绵阳的举动感动了，在他脸上轻轻地吻了一下。

灯光师正想扶起灯架，宣钟忙制止他，“不着急，在他身上多放会儿，怎么也得达到合同要求的时间”。看到这个场景，宣钟心中不免一阵感慨：“再好的设计也不如上天的设计，只有心里有真情，一切都应该是自然而然……”

第13节：卫生洁具设计大赛

卫生洁具设计大赛

生意如同女友，你苦苦等她的时候，她却久久不来。当你下决心不再理会她，她反而追上来。宣钟在他的创意策划工作室里呆了一天，也没一个客人上门咨询，正准备提前下班，一位客人却急急忙忙地找上门来。

“吴宝来，KOKO卫生洁具有限公司总经理”宣钟看着递上来的名片，“吴总，有什么我能帮您的吗？”

“咳，宣总，这事就得拜托您了。我是做卫生洁具的，也就是马桶之类的。可搞了这么多年，因为产品知名度不高，销量总是不好。我想请你策划一下，提高我们产品的知名度。”

“这容易，您出点钱，咱们搞个KOKO杯卫生洁具（马桶）设计大赛，电视台现场直播，您的产品还不家喻户晓？”

“好主意，好主意！”吴总连声赞叹，“给你留100万，您看着安排吧。”

生意竟是来得如此简单。

第二天，各大报纸都在显著位置登了一则广告：

你想走上发明之路吗？

你想成为设计大师吗？

你想证明你是天才吗？

一切从“马桶”开始！！

——KOKO卫生洁具设计大赛

自此以后，宣钟创意工作室天天收到一大堆来自天南海北的信件。经过专家的认真评选，有五名选手进入了最后的现场大赛。

两个月后，由电视台转播的设计大赛如期在世纪剧院举行，众多马桶爱好者、发明家、洁具界的老前辈都来了，还有一群新闻记者把主席台围得满满的，宣钟和吴总以及评委前台就座。

随着刘德华那首《我亲爱的马桶》广告曲，主持人健步走向主席台。闪光灯咔咔地打在他身上，他努力站稳，随后他大声说：“现在我宣布第一届KOKO杯国际洁具设计大奖赛现在开始。第一项由KOKO公司总经理吴宝来先生致词。”

吴总走上台来，他声情并茂地回顾了马桶的历史。“女士们、先生们、来宾们，大家好！马桶的历史其实就是人类的发展史，人类最早和动物一样，是不分地点和场合的。渐渐的，人类有了羞耻感，便出现了人类第一个卫生间，这就是小树林，现在大家有时也用。到了石器时代，人们学会了使用工具，于是就刨了一个坑，人类历史上具有划时代意义的第一个马桶就诞生了。随着社会日益进步，马桶也越来越先进，也越来越成了体现社会文明的标志。我给大家讲一个真实的例子，八十年代，有个外商到我家乡投资，与我们当地政府谈得非常好。谈判结束时，客人提出要去WC，可一进去，就傻眼了，卫生间脏的无从下脚。外商二话不说，什么也不谈了，扭头就回国了。大家看看，一个小小的马桶，竟影响了对外开放。随着马桶的进步，卫生纸也不断得到改进。祖先最早使用的都是天然的东西，什么土坷垃，什么树叶子，后来用一些旧报纸。只有改革开放之后，才出现了真正意义上的手纸。可那时的手纸粗糙的直刺屁股，不像现在，又洁白，又柔软，象丝绢一样，都不忍心去擦。同志们，总之，要想提高我们的生活水平，别光对得起我们的嘴，好吃好喝；对得起我们的眼睛，去看各种美景，还要对得起我们的屁股。好，我的话完了。”

台下响起一片掌声。

宣钟走向了主席台：“刚才吴总发表了重要讲话，指引了我们马桶文化的前进方向。下一项，由著名诗人‘那山’给大家朗诵专为这次大赛做的新诗。题目是《马桶——我终生的伴侣》。”

诗人那山走上主席台，动情地朗诵道：

每个夜晚，

我都要起来看你；

每个清晨，
我都要奋不顾身冲向你。
每到一个城市，
我都不停的打听你；
每到一个饭店；
我都要问是否有你。
你无法体会，
找不到你时我那焦急的心态；
你无法体会；
找到你时我那无比的舒畅。
在你身边，
我才能安静地读书；
你那哗哗的泉水声，
激发了我多少诗的灵感。
你默默无闻，
从不去客厅争奇斗艳；
你朴实无华，
从不在大庭广众中出现。
我曾瞧不起你，
可我就是离不开你；
亲爱的马桶，
我愿与你终生为伴。
台下又是一片掌声。

“下面有请一号选手上台介绍他的设计”。

一号选手走上主席台。“大家好！评委好！我设计的是一个带音响的马桶。大家知道，很多人，尤其是重要人物，像一些演艺界的腕儿，不愿让大家知道他们也要拉撒，放水的声音会令他们尴尬，我设计的这套装置，放水时就奏响《蓝色的多瑙河》或《泉水叮咚》，配

合冲水声，给人以美妙的享受。如果冲水声比较大，我们可以选用《怒吼吧，黄河》这首曲子。好，谢谢评委。”

二号选手走上讲台。

“我设计的马桶科学定义为‘负压省力型马桶’，不瞒大家，我经常便秘，吃了很多药，都不管用。我可以一星期不见动静，同事们都问我吃了什么精华，全都吸收了。后来我坐飞机，飞机上的马桶给我很大的启示，于是便产生了这个发明。用法是这样，当臀部坐下后，最好是肥臀，让肉皮与马桶结合好，要严丝合缝，防止漏气。然后，按动开关，抽出马桶内部气体，使马桶内部产生负气压，注意气压不要过低，否则会把整个人吸进去。用了我的马桶，你在卫生间里再也看不到挤眉弄眼、龇牙咧嘴，一副干重体力活的样子。产品上市之后，我们提出的广告词就是‘一切变得那么轻松！’谢谢大家。”

第三位上台了。

“同志们，当你们去卫生间的时候，不知道你们注意了没有？卫生间里有小便的地方，有大便的地方，不觉得少了点什么？大家知道我们人体有三种废物排除，固体废料、废水、废气，而卫生间里只有两种废物接受装置，而没有给大家排放废气，俗称“放屁”的地方，是大家没有放吗？不是！是大家偷着放了。大家想想，一个人的屁量很小，但一个大城市，即使每个人一天只放一个小屁，一千多万人口该有多么大的屁量啊。这些屁都随随便便排放到大气中，会增加多少二氧化硫含量。而且随便放屁是很危险的，我给大家讲一个真事，一个澳大利亚人，得了痔疮，在给他做激光治疗的时候，他忍不住放了一个屁，由于激光温度很高，他的屁又含有甲烷气体，医生躲闪不及，竟然用激光把他的屁像天然气一样给点燃了，不仅痔疮没治好，反而烧坏了下身。大家看看，随便放屁多危险。所以，我设计的卫生间，不仅有大小便池，还专门设计了一个带有消音器装置的屁屋。这样，不仅解决了大庭广众之下随便放屁的尴尬，还改善了我们的空气质量，消除了事故隐患。谢谢评委，谢谢大家。”

第四位，上来的竟是那位诗人“那山”。

“大家好，我是学文的，不像那几位同仁能设计出新型的马桶，我只想在人文马桶上做些贡献。我觉得现在卫生间的指示牌写得都太直接，太俗，没有隐讳，毫不含蓄，毫无诗意。我准备将它们做些修改。例如：

“厕所前行100米，左转。”我准备改成“旧时茅房设林边，路转溪头忽现”。

郊外风景区的“禁止随地大小便”的标牌可以改成：

“天苍苍，野茫茫，风吹草低现流氓。”

提醒男同志注意拉上拉锁的提示可以写成：“满园春色关不住。”大便池题字“日照香炉生紫烟”。

小便池题字“遥看瀑布挂前川”或是“飞流直下三千尺”。

如果那位仁兄的屁屋建成了，可以题为“转轴拨弦三两声”或是“大珠小珠落玉盘。”

最后一位终于上场了。

“大家好！我是一名企业家，开了一家砖厂，雇了几百名工人，可我的工人总是到厕所里偷懒。他们总结了一首诗：干活磨洋工，拉屎三个钟，一天拉三遍，日落就收工。为了刹住这股歪风，我设计了一个带有IC卡识别技术的卫生间。工人凭卡进入，设计的程序为一天最多三次，每次最多20分钟，如果过了20分钟还不出来，卫生间四面的铝制墙壁就会自动徐徐下降，一直降到与地面水平。”

评委异口同声说：“够狠！”

设计大赛到了尾声，主持人宣布进入自由提问时间，全场鸦雀无声，只有一位小朋友举手提问：“我每次拉把把，我家马桶里的水都会溅到我的屁屁，请问几位叔叔，有什么好办法解决这个问题吗？”

几位选手面面相觑，不知如何回答。

主持人请宣钟回答。

宣钟只好站起来：“这位小朋友，宣叔叔给你想了几个办法，你可以回去试试。第一多看一些跳水比赛，学习运动员压水花技术。第二在马桶里放一些水银，这个方法过去皇帝用过，对你来说，费用可能太高，而且水银也有毒。第三拉把把之前，先往马桶水里放一块纸。第四先拉到了马桶侧面，然后让它慢慢滑向中央。”

大赛结束了，主持人上台总结道：“这次大赛，虽然有点恶心，但总的来说，开的非常成功，充分展示了参赛选手的才华，评委将评出最佳设计。电视观众朋友们，你们也可通过手机短信来评选你们最喜爱的马桶。全球通用户发送到8888，联通用户发送到9866。好，第一届马桶设计大赛胜利结束！朋友们，明年见！”

会场上响起李谷一那首《难忘今宵》……

第14节：我要唱歌

我要唱歌

“宣经理，您不知道，我没什么爱好，也不抽烟，也不喝酒，就好唱歌。用老北京的话说，就好这口。每天不唱一唱，心里就没着落似的。可是老天就是不公平，我这么喜欢唱，偏偏给了我一个破箩嗓子，不管怎么唱，就是唱不好，听起来如同野鸭。因为这，邻居都搬走了。他们说：听我唱歌，还不如给他们一刀。”小伙子说到这里，神色黯然。

宣钟坐在办公椅上，不知道如何安慰，只好说：“没那么夸张吧？你应该找老师指点一下。”

“找了，我找了一个我上中学时的音乐老师，让他给我辅导辅导。那老师特热情，说上学时还真没发现我这人才。我于是给老师随便唱了一首，刚唱一半，老师脸色都变了。一把揪住我的脖领子，我吓坏了：‘老师，有话好好说，别动手。’老师也不理我，一直把我揪到一个墙角，见四周无人，啪啪地抽自己嘴巴，边抽边说：“都怪我没教好你呀，我只求你一件事，千万别对外人说我曾教过你。”

宣钟问：“那你找我有什么用？我又不会教你唱歌？”

小伙子说：“本来我已经对自己没信心了，想放弃了，可那天我看了一本书，叫《谁动了我的奶罩》……”

宣钟忙打断说：“应该是《谁动了我的奶酪》。”

“对，对，就是这本书，我看了很受启发，人就应该像小老鼠一样，不轻易放弃，而要四处出击，寻找机会。正好，我看了您登的广告，想让您帮我策划一下，看我是否能成为歌星。”

“那你先给我唱一首，让我听听。”

“好吧，您心理先有点准备。我给你唱一首我作词作曲的歌，名字叫《你想不想活》。”

“等一下，我先把椅子坐好，好，你唱吧。”

“那我就不客气了”小伙子便唱了起来。“告诉我.....请你告诉我.....你想不想活.....你到底想不想活.....欧欧.....你快点告诉我，你到底想不想活.....”

“停，停.....”宣钟实在受不了。“行了，别唱了，是够可以的，再唱我非得‘自挂东南枝’不可。我看，你唱歌的造诣已经达到了让‘千山鸟飞绝，万径人踪灭’的境界。”

“我唱得是差了点，可在地铁站里唱歌的那帮流浪歌手，哪个也没我挣的多。每次我在地铁里唱歌，即使走出很远的人，一听到我的歌声，也要跑过来，把手里的钢蹦狠狠地砸在我头上，说‘我叫你唱！我叫你唱！’”

“你叫什么名字呀？”

“我叫刘富贵。”

“瞅你这个名字，就不像能唱歌的，你看人家起的那名，刘德华、林志颖、莫文蔚、罗大佑、席琳迪翁，哪个名字像你这么俗？这个名字很重要，我自己就有切身体会，我过去用‘月满西楼’这个网名，上网聊天，可没人理我，后来我把网名改成‘今夜有点冷’，结果吸引了一堆性情中人，你看多不一样。那你有什么绯闻吗？”

“我女朋友都没有，哪还有什么绯闻呢？再说，名人管那事叫绯闻，在我这顶多是个男女不正当关系。”

“那你是同性恋吗？”

“我只喜欢女的，这一点我敢肯定，看见好看的女的，我都走不动道儿。”

“那你可吸过毒或得过艾滋病什么的？”

“没钱得！”

“自杀过吗？”

“连想都没想过，唱不好歌也不至于自杀嘛。”

“那你总该出过车祸吧？”

“还真没有，我过马路小心着呢。”

“你什么事都没有，也不吸毒，也不是同性恋，连撞车都没撞过，怪不得唱不出来呢。说实话，你的愿望还真难办，但本着职业精神，我不能拒绝客人的要求。这样吧，我来给你策划一下。首先，给你起个艺名，叫‘赛饿狼’，第二，找个唱片公司给你出一盘个人专辑，叫《才不管你死活》，主打歌曲就是你刚才那首《你想不想活》，第三，我找个记者捧捧你，题目就是《另类歌星——记赛饿狼的成长历程》。你看怎么样？”

“好，太好了，这事就拜托您了。”

过了三个月，刘富贵又跑来了，一进门，就兴冲冲地说：

“宣经理，告诉你一个好消息，我的个人专辑卖火了，在图书大厦，卖得比F4的还好呢！”

“真的？真令人难以相信，走，咱们去图书大厦看看。”

宣钟于是和刘富贵一起来到图书大厦音像城。只见赛饿狼的专柜前，人满为患。

这时候，一个学生刚刚从人群中钻出来，宣钟忙截住他：“请问您是赛饿狼的歌迷吗？”

“不是，我女朋友和我分手了，我恨死她了，买一盘给她寄去。”

一位警察走了过来，手里拿着五盘。宣钟忙上前搭言：“您这么喜欢这盘专集？”

“别提多喜欢了，你不知道，过去审个犯人有多难，不管怎么着，就是不招，现在有了这个专集，只要一放，有什么招什么，连别人干的他都招。这不，我们领导让我再买五盘！”

宣钟心里说：“真没想到，还有这作用。”这时，又走过来一位，竟买了一百盘。

“您买这么多，是音像批发商吗？”

“不是，我是汽车改装厂的。以前，汽车装的防盗器都不管用，贼都不害怕，自从装了这个，贼都躲得远远的。我这买的还不算多呢，在我后边那位一下买了五百盘呢。”

宣钟有点傻，真想不到这唱片还有这么多作用。他于是找到那个买五百盘的大户，想搞个明白。“请问您买这么多干什么用呢？”

“我是机场的，买回去驱鸟使。”

过了几个月，有一天，刘富贵又兴高采烈地跑来了。

“宣经理，我现在已经是专业演员了。”说着，递上来一张名片，只见上面印着：

电视剧制作中心 专业演员 赛饿狼

宣钟也很高兴，“人嘛，只要积极争取，都会成功的。你在那儿做什么？”

“我在《话说聊斋》剧组，给女鬼配音。”

第15节：狼桥遗梦

狼桥遗梦

那几年，为了开发新的旅游资源，我时常要去一些偏僻的地方，那里人迹罕至，景色奇特，风情习俗也与内地大有不同，尤其是婚俗，千奇百怪。也许是印象太深刻了，我时常在梦中又回到那些令人神往的地方。

模模糊糊记得那一次，我们大概四五个人，租了一辆越野车，去的什么地方也说不清楚，也许是贵州，也许是云南，反正开了四五天不是车走的道，到处是崇山峻岭，清流鸣涧，可景色之美，时常以为是梦境。

那天落日的时候，我们终于找到一个有人烟的地方，小村庄四面环山，花香鸟语，绿树相绕，仿佛是世外桃源。村里大概有一百来户，村民都穿着异样的服装，也搞不清楚是什么民族。还好，村长会说汉语，告诉我们这叫狼桥村。传说他们的祖先顺着狼走的一个木桥找到了这里，便在这里居住了下来，繁衍生息。

当晚，我们便在村长家住下，夜里确实听到几声狼叫。

第二天清晨，我被几只黄鹂清脆的声音叫醒，天刚刚亮，我穿好衣服，到外面走走。村里人还未起床，顺着村里的小路，信步慢走。村里的房子大都是木屋，木屋前是个小院，有个栅栏门。也许是民风淳朴，门大都没有锁，半虚掩着。

转个弯，看到一个栅栏门上挂了个红红绿绿的东西，近前一看，是个帽子，用少数民族那特有的布手工织的，很漂亮。我在云南见过很多具有少数民族特点的服饰，可还没见过类似这样的产品。它既不是刺绣，也不是蜡染，很有特点。我心想：“嗯，也不知道谁随手挂在这里，拿回去问问村长这是什么东西，也许能帮他们创收呢”。我把它戴在头上，顺原路返回，路上碰见几个早起的村民，他们见我直笑。

我兴高采烈进了村长家的门，村长见到我，一脸诧异。“你从哪里捡到的？”

“就在村口一拐弯那家，不知道谁挂在栅栏门上的。”

“那一定是阿欣素女家。你不知道，我们这里的婚俗比较奇特，未出嫁的女孩都叫素女。女孩长到十八岁，就可以出嫁了，她便在自家的门前挂上自己织的花帽，谁要对她有意，便摘走帽子，戴在自己头上，便要和她过第一夜。”

“啊？那我赶紧还回去吧！”

“已经晚了，只要你摘了，就不能再退回去了。否则就是对那个女孩的侮辱，而且以后再也不会有哪个小伙子理那个女孩了。女孩要么独守空房，要么含恨而死。”

“不会这么夸张吧！再说，我已经有老婆了，不能再娶了。”

村长马上严肃起来：“这可不是闹着玩的，弄不好会出人命的。上回有两个小战士路过这里，也是好奇，一人戴了一顶这个帽子。后来让他们结婚，他们宁死不从，半夜里逃跑了，我们追到他们所在部队，向他们首长讲了民族政策，首长觉得事关重大，弄不好会影响民族团结，便亲自把他们押了回来成亲，还喝了喜酒。”

“再说，你要觉得那个素女不好，过一夜就可以了。这里的风俗就是这样，过这一夜之后，你就和她可以没有任何关系了，但你一定要过这一夜。”

“那好吧！看来只有这样了！我有什么办法。”嘴上虽是不情愿的样子，心理还是美美的，只是觉得有点对不住老婆。“又不是我自愿的，为了维护民族团结，我只好牺牲自己，老婆会理解的。”我自我安慰道。

同行的伙伴都向我祝贺，有的还偷偷地问村长哪家还挂着帽子。

晚上在素女的院子里举办了我们的婚礼。全村人都围着篝火唱呀，跳呀。我喝了很多酒。他们过来向我们祝福，祝福的方式也很特别，全村的每个男人都在新娘的脸上拧一把。这样欺负我的新娘，要

在北京我早动手跟他们拼命了。而在这里，我已经没脾气了，因为我的脸已经被全村妇女拧得没了轮廓。

篝火渐渐熄灭，欢乐的人群也慢慢散去。就这样我睡到了素女阿欣那充满花香的床上。一夜详情，自不赘述，否则就不是一篇游记。

早上起来，黄鹂鸟又叫了，叫得更清脆，更好听了。

我虽然有些留恋，还是走到村长家，找到我的同伴，准备向村长辞行。“村长，谢谢你的款待。这次奇遇令我终生难忘。我们还要考察景区，就不在您这多呆了。”

“别人可以走，可你不能离开。”村长说

“怎么还不能走呢？您不是说和那个女孩过一晚就可以没有任何关系了吗？”

“对，你可以离开她了。可你还不全了解我们的婚俗。我们这里实行的是转婚，你只要和村里任何一个女人过一次夜，就要和村里所有的女人过一次夜。”

“啊？不会吧！怎么会有这样的风俗呢？这不是乱来吗？”

“很久以前，我们族人和外族打仗，男人都出去拼杀，结果仗打完了，我们保住了家园，可只剩下五个男人了。为了把种族繁衍下去，族人便立下这个转婚的族规。”

“非得转吗？”

“不转也可以，那就要被族人乱石砸死。那两个小战士开始也不乐意，后来还不是乖乖地转起来了。”

“那每人过一夜，我得转多少天啊？”

“我们当地人至少也要200多天转一圈，外来的人就不知道了。”

“怎么会不知道，那两个小战士不是转了吗？”

“他们转到半截就死了。”

“……”我不知道说什么，头有点懵。

“要转就要从年长的转起，今晚你就去哈红阿妈家，你要小心点，她已经九十多岁了……”

我再也不听村长介绍了，扭头便跑，村长带了几个人在后面死追。我实在跑不动了。他们把我摀倒在地，还不停地摇晃我的脑袋，我一急，醒了，原来一梦。

老婆在身旁晃着我的头，“醒醒！醒醒！做什么美梦呢，笑了一夜。”

环顾一下四周，发现躺在自家的床上。我轻轻地舒了一口气，拉着老婆的手，由衷地说：“一妻一夫制，真好！”

第16节：一定要有风格(1)

一定要有风格

来人二十来岁，自称是文学青年，叫江上，估计是个笔名。

他说：“宣老师，我呢，写东西好几年了，也发表过一些小块文章，可自己总是迷茫，不知道怎样才能写出个名堂来。”

宣钟说：“写作和搞其他艺术一样，一定要形成自己的风格，形成自己的个性，让人一看，这就是你的东西，独一无二。这就如同经营一样，找准自己的市场空间，找准自己的定位。”

“您能详细地讲讲吗？”江上问。

“同一个东西，同一件事情，不同的人写就会有不同的样子，这就是不同的风格。如果你写的跟人家一样，那你就没有生命力了。学习别人可以，但不能和被人雷同。齐白石老人就说过：‘学我者昌，似我者亡。’”

宣钟接着说：“这样吧，你说个事，我给你列举几种不同的写法，你就明白了。”

“那好，就写我和我女朋友第一次相遇吧，我们俩是在一个早点摊相识的，当时我俩坐在一起，每人要了一份煎饼，结账时老板算错账，把她的煎饼钱算在了我头上，我过去和她要煎饼钱，这样我们俩就认识了。”

“好，那咱们就看看同一件事不同人是如何写的。”宣钟说，比如要是鲁迅，估计他会这样写：

《我们是如何相识的》——鲁迅篇

赵家的狗又叫起来了。

秋天的后半夜，月亮下去了，太阳还没有出，只剩下一片乌蓝的天；除了夜游的东西，什么都睡着。我忽然坐起身，擦着火柴，点上遍身油腻的灯盏，整个屋子里，便弥满了青白的光。冷风吹进窗子的缝隙中，呜呜的响，从窗子向外一望，苍黄的天底下，远近横着几个

萧索的荒村，没有一些活气。我的心禁不住悲凉起来了。阿！这还是我二十年来时时记得的故乡？

我披上衣便出了门，走到街上。街上黑沉沉的一无所有，只有一条灰白的路，看得分明。其实地上本没有路，走的人多了，也便成了路。两岸的豆麦和河底的水草所散发出来的清香，夹杂在水气中扑面的吹来，月色便朦胧在这水气里。淡黑的起伏的连山，仿佛是踊跃的铁的兽脊似的。

我到了酒店，酒店的格局，是和别处不同的：都是当街一个曲尺形的大柜台，柜里面预备着热水，可以随时温酒。做工的人，傍午傍晚散了工，每每花四文铜钱，买一碗酒——这是二十多年前的事，现在每碗要涨到十文——靠柜外站着，热热的喝了休息；倘肯多花一文，便可以买一碟盐煮笋，或者茴香豆，做下酒物了，如果出到十几文，那就能买一样荤菜，但这些顾客，多是短衣帮，大抵没有这样阔绰。只有穿长衫的，才踱进店面隔壁的房子里，要酒要菜，慢慢地坐喝。

老板还是原来那个老板，但又不是我这记忆上的老板了。他身材增加了一倍；先前的紫色的圆脸，已经变作灰黄，而且加上了很深的皱纹；除下帽来，头发油光可鉴，宛如小姑娘的发髻一般，还要将脖子扭几扭，实在标致极了。

我要了一碗豆浆和一个煎饼，老板却端上来两个盘子，一个是煎饼，另一个还是煎饼。

“一个就够了。”我对老板说。

“那一个是我的！”我吃了一吓，赶忙抬起头，却见一个凸颧骨，薄嘴唇，二十多岁的女人站在我面前，两手搭在髀间，没有系裙，张着两脚，正像一个画图仪器里细脚伶仃的圆规。她看我一副愕然的样子，就说：“不认识了么？我是豆腐西施。”那样子仿佛嗤笑法国人不知道拿破仑，美国人不知道华盛顿似的。

豆腐西施？我不禁怅惘，我对于世事“浮光掠影”，随时忘却，不甚了然，仿佛有些关心，却又并不恳切。我问她是不是最喜欢秋天薄暮，吐半口血，由两个侍儿扶着，恹恹的到阶前去看秋海棠。

她不置可否，吃完煎饼，便身子一扭，离去了。

我追上前去，问道，“姑娘可曾为你刚才吃过的煎饼付过钱没有？”她说“没有”。我于是就正告她，“姑娘还是付一点罢，老板就喜欢别人付给他钱。”

“该死的小D，他没告诉你我是月底付账吗？”

我不禁有些愧恼。试到吴、越的山间海滨，探听民意去，凡有田夫野老，蚕妇村氓，除了几个脑髓里有点贵恙的之外，可有谁不为豆腐西施抱不平，不怪我太多事的？！

宣钟看江上读完鲁迅篇，说：“即使都是大文豪，他们的风格也不一样，比如这件事让朱自清写，又会是另外一个样子。”

《我们是如何相识的》——朱自清篇

这几天心里颇不宁静。天还没亮，我便醒来，忽然想起先前日日去过的早点铺，在这寂静的晨曦中，总该另有一番样子吧。月亮渐渐地升高了，远处半夜敲打的钟声，已经听不见了，我悄悄地披了大衫，带上门出去。

去早点铺的路，是一条曲折的小煤屑路。这是一条幽僻的路，白天也少人走，黎明更加寂寞。荷塘四面，长着许多树，蓊蓊郁郁的。路的一旁，是些杨柳，和一些不知道名字的树。没有月光的时候，这路上阴森森的，有些怕人。今天却很好，虽然月光也还是淡淡的。

路上只我一个人，背着手踱着。这一片天地好像是我的，我也像超出了平常的自己，到了另一世界里。我爱热闹，也爱冷静；爱群居，也爱独处。像今早上，一个人在这苍茫的即将消失的月下，什么都可以想，什么都可以不想，便觉是个自由的人。白天里一定要做的事，一定要说的话，现在都可不理。这是独处的妙处。微风过处，送

来早点铺豆浆的缕缕清香，袅袅的，仿佛远处高楼上渺茫的歌声似的。

第17节：一定要有风格(2)

早点铺的四面，远远近近，高高低低都是树，而杨柳最多。这些树将一片早点铺重重围住；只在小路一旁，漏着几段空隙，像是特为月光留下的。树色一例是阴阴的，乍看像一团烟雾；但杨柳的丰姿，便在烟雾里也辨得出。树梢上隐隐约约的是一带远山，只有些大意罢了。树缝里也漏着一两点路灯光，没精打采的，是渴睡人的眼。这时候最热闹的，要数摊煎饼的老汉与匆匆的吃客；但热闹是它们的，我什么也没有。

我向老汉要了一份豆浆和两份煎饼，便找了一个桌角，坐下来。你就坐在我的边上。当我第一次看到你时，就不禁惊诧于你的美丽和端庄了。

你端着一杯豆浆，看着那杯中慢慢升腾的雾气，像笼着轻纱的梦。你加起一块冰糖投了进去，那溅着的豆浆花，晶莹而多芒；远望去，像一朵朵小小的白梅，微雨似的纷纷落着。但我觉得像杨花，格外确切些。轻风起来时，点点随风飘散，那更是杨花了——这时偶然有几点送入你的嘴里，便倏的钻了进去，再也寻它不着。

你那滑滑的雪白的皮肤，像涂了“明油”一般，有鸡蛋清那样软，那样嫩，令人想着所曾触过的最嫩的皮肤；你那明亮的双眸，宛然一块温润的碧玉，只清清的一色，仿佛蔚蓝的天融了一块在里面似的，这才这般的鲜润呀。

可爱的，我将什么来比拟你呢？我怎么比拟得出呢？我想张开两臂抱住你；但这是怎样一个妄想呀。

我心神不定，低下头轻轻啜饮一口豆浆；当我再一次抬起头看你时，不禁又惊诧于你的大胆举动和镇定自若了。

你竟然把我盘子里煎饼拿去吃了。

我想对你说：“还给我煎饼！”可我又怎么舍得，怎么舍得你呢。

我想送你一个名字，从此叫你“偷煎饼的小女孩”好么？

江上看完，说：“他们确实风格不同，在我印象中，古龙的写法也够独特的，你说他会怎样写这件事呢？”

估计他会这样写：

《我们是如何相识的》——古龙篇

月黑风高。

樱花西道。

“答……答……”

脚步声。

黑夜，

黑衣，

黑色的面孔。

只有眼睛是亮的。

让你知道那是一个人，

一个孤独的人，

只有孤独的人才能在黑暗中生存。

头发凌乱，衣衫褴褛。

但他不是乞丐，

因为眸子里的透着一种兴奋，

一种要干大事的兴奋，

让你知道他绝对不是乞丐。

这条路他已经记不起走过多少回了，

他从这条路来，

他从这条路去，

始终如此。

他喜欢这样，

没人知道为什么，

也没人敢问为什么。

其实，

在这黎明前的黑夜，
他只有两件重要的事去做，
要么去厕所，
要么去吃早点。
他是一名吃客。
吃客与其他人的区别，
就是明白饿了就要吃东西，
但他不一样，
他不饿的时候也要吃东西，
因为他是“饿不死”，
一个在吃界响当当的名字。
樱花西道的尽头，
是一处“小店”，
门上悬着匾额，
字迹斑驳，
但你还能辨别出“龙门早点”字样。
“你来了？”老板问。
老板是一个秃头，从来不笑。
没有人知道他什么时候来到这个镇上，
也没有人知道他从哪里来。
饿不死回答：“来了。”
“我原以为你今天不来呢？”
“不管怎样，我一定会来！”
“你今天不应该来。”
“可我已经来了。”
“叭”的一声，饿不死把几个铜板扔在柜台上。
“一杯豆浆，一个煎饼。”
转身坐在长凳上。

他看见了她，
他明白了，为什么不应该来。
她微微睁开了她迷离的眼，
一缕风，
吹到他的脸上，
这是一张让所有吃客都惊叹的脸，
雪肤，明眸，朱唇，皓齿。
她这时也看见了他，
水葱般的手指掠了掠长发，露出玉颈，香肩和一抹酥胸。
“你也喜欢吃饭？”饿不死问。
“是。”女人回答。
“一个早点爱好者？”又问。
“算是吧。”
煎饼上来了，
两个，一人一个。
两个人都不再说话，
一片沉默，
可怕的沉默。
饿不死就是饿不死，
吃得就是快。
如同身手不凡的剑客，
一出手，便都已下肚。
“真快！”女人赞叹道。
“我是饿不死。”
女人倒吸了一口气，拿着煎饼的手僵住了。
“我的煎饼钱由你来付。”女人娇嗔地说。
“为什么？”

“因为煎饼是圆的，世界上所有美好的东西都是圆的，比如爱情……”

“这个理由很充分！”“叭”的一声，饿不死朝柜台又扔了一个铜板。

女人笑了……

江上看完《古龙篇》说，“宣老师，要是您写，会是什么样子？”

宣钟说：“要是我写，肯定会写成小资情调的。”

《我们是如何相识的》——小资篇

天，还只是一片晨曦，我便被一阵缥缈的小提琴声唤醒了，那个琴声，似乎在窗外，又似乎就在床边，总之，整个空际都弥漫它的声音，是的，它无处不在。

我轻轻打开窗户，窗外那轮弯月已经变得淡淡的，寂静无息地飘到山那边去了，它总是这样，每当我醒来，它就飘走了，每天都是如此。

我穿上衣服，悄悄离开房间，街上人很少，穿过冰冷的街道，来到一家早点摊。

“一杯苏格兰Doujiang，加一点Salt，不要Sugar。”我对老板说。我喜欢把豆浆说成拉丁文，不知为什么，反正就是喜欢。

老板头发凌乱，眼神总是带有几分抑郁。他没有说话，递给我一杯Doujiang。

“再来一份Jianbing，多放一些chees。”Jianbing就是煎饼，又叫煎饼果子。

第18节：一定要有风格(3)

老板头也没抬，问“还是七分熟？”

“嗯。”

“好，wait a moment。”

我端着那杯Doujiang。坐在长条椅上，没想到，你坐在了另一端。

“你也喜欢这里的Doujiang？”我轻声问。

你抬头看看我，一丝淡淡的微笑掠过你的嘴唇。“是的，我喜欢感觉失落的时候，要一杯卡布奇诺Doujiang，慢慢地享用，它会让我感到温馨。”你手中端着的杯子，冒出白白的雾气，衬出你粉红色的小脸。

我看到你那啜饮时全身心投入的样子，心里竟是一阵莫名的触动。

“煎饼好了，七分熟的。”

我刚要伸手去接，你笑着对我说：“是你的吗？也许是我的。”即使准备争吵，样子还是那么轻柔。

“难道你也要了一个七分熟的？”

“对，难道不可以吗？”

老板冲我们说：“是两个，一人一个。”

我们俩会心的笑了。你对我说：“这还是在巴黎读书的时候养成的习惯，那时我时常坐在塞纳河边，一坐就是一下午，任凭那梧桐树叶纷纷飘落在头上，看着那来来往往的船只，一手拿一杯Doujiang，另一手拿一个七分熟的Jiangbing或者抹上黄油的Youtiao，别提多有意境了。”

我说：“而我更喜欢在一个漆黑的雨夜，点燃一支蜡烛，在摇曳的烛光中，一边听着门德尔松的钢琴曲，一边品味着Doujiang。我也喜

欢Youtiao，但我不喜欢抹黄油，我喜欢抹一点Choudoufu，而且我只认wangzhihe这个牌子，它能给我一种安全感。”

吃完了煎饼，我掏出一支雪茄，把它叼在嘴里，却不急于点燃，任凭那烟丝的清香从唇边沁入心脾。

“不出去走走吗？”我问。

你慢慢放开捂着小嘴的手，一支细细的牙签飘落在桌上，“不了。”你还是那样柔声细气。

“还能见面吗？”

“也许。”说完，你就向远方走去。

看着你那离去的背影，我的心绪不知道为什么纷乱起来，人生，就是这样匆匆相遇，匆匆离去。说也许还能相见，其实可能就是再也不能相遇。

人生短暂，不要再希冀有什么更好的巧遇，这次，就应该是最后的机遇。

我终于鼓足了勇气，站起身，冲到你面前。你一动不动，看着我，我知道我脸红了，但我一定把心里话告诉你：

“你为什么把你吃的煎饼钱算在我的账上？”

江上读完，说：“我明白了，我一定争取找到自己的写作风格。”

宣钟说：“那你回去也写一篇《我们是如何相识的》——江上篇。”

“好！”江上答应着，走了。

第19节：新西游记(1)

新西游记

一

一天晚上，大概十点多，别人都下班了，我独自一人在办公室打一些东西，忽然听到一阵敲门声，我心里有些纳闷：“这么晚了，还有谁找我？”边想边打开门，一个身影噌的一下，钻了进来，吓了我一跳，等看清楚，更害怕了，一个满身是毛的人站在我面前。

“谁？”我大声问，同时也为自己的壮壮胆。

“您是宣钟经理吗？别害怕，我是孙悟空。”

“你是孙悟空？！我钱包里可就五百来块钱，你拿去好了。你也太夸张了，打劫就打劫，用不着装成孙悟空嘛！”

“我真是孙悟空，不信你看我的火眼金睛。”

我上前看了看，那人两只眼睛的确冒着金光。不过我还是有点半信半疑：“你就是齐天大圣孙悟空？你师傅是唐僧？你还有两个师弟叫猪八戒和沙僧？”

“对呀！”

“真的？！我还以为是这些都是那个吴承恩没事瞎编的呢，闹半天还真有你这一号啊。怎么着？猴哥，你不在天上好好呆着，跑北京干嘛来了？多亏碰见我，要是别人非得把你送到动物园去。”

“咳，别提了，一言难尽啊。你听说过观音菩萨派我们师徒四人去西天取经的事吧？”

“岂止是听说，你们的英雄事迹家喻户晓，连小孩老太太都知道。”

“知道就好，省得我再给你解释了。我们这次就是去西天取经。”

“你们不是都取完经了吗？”

“我们上次是取完了，可这个如来老头闲着没事，又搞出一部什么2005版的，害得我们又得跑一趟。”

“原来你们是二次取经，这回容易多了吧？”

孙猴子摇摇头，“上回我们是经历了九九八十一难才取到真经，原想这次，轻车熟路，一路会轻松一些，可谁想，从长安一出来就处处受阻，步步维艰，比上次还难。原先走的马路都变成了高速公路，白龙马不让上路，高速公路走不了，只好走乡间小路，可谁想当年的荒山野岭都被当地老百姓圈成一个个风景区，想过去还得花钱。我说不行干脆就腾云驾雾绕过去，刚一腾空，就来了架飞机，吓得我又落回地面。”

“现在出去化个缘也这叫难，好几次我都被当成叫花子送进收容所。好不容易要到一些残羹剩饭，可我们这位师傅嘴还很刁，不吃这个，不吃那个，弄得他瘦得只剩下一把骨头，沿途的妖精都不忍心吃他。后来我们想明白了，我们之所以这么困难，就是手里没钱。现在你们这个社会，钱比菩萨还好使呢，没钱就别想去西天取经。所以我们想请宣经理出出主意，帮我们找点money。”

“大圣，你这么看得起我，我一定尽力。这样吧，明天你和我一起找几个老总要点赞助。”

二

第二天一早，我就和悟空一起去拉赞助了，头一家找到房地产赵总。一见面，我就向赵总介绍了这次西天取经的巨大意义。

“这次取经非比寻常，千年一遇，意义重大，有几个电视台记者都要随程报道。过后，还会有什么王承恩或李承恩写一部新西游记，您想，您要赞助了这次活动，那该有多么荣耀啊！”

赵总抽着烟，漫不经心听着，等我说完了，他慢条斯理地说：“我说宣经理，你也老大不小了，怎么老玩这种不着边际的事。上次你说要搞一个纪念发现非洲蚂蚁500年文艺晚会，让我赞助，我就没理你，你这回又不知从哪弄来个群众演员扮成孙悟空，说什么西天取经，你也太有想象力了吧！大哥，即使要钱，也得敬业点嘛，怎么也得请六

小龄童，瞧你找的这位哪一点像叱咤风云的齐天大圣，垂头丧气的样子整个一个刚挨过打的受气包嘛！”

第20节：新西游记(2)

我怕悟空受不了，气急之下再一棍子打死赵总，赶紧拉着猴手出来了。

一连又跑了几家，都一样，没一家相信我们说的西天取经的事，都把我们轰了出来。

我对悟空说：“猴哥，咱们不能这样瞎跑了，必须想个办法，干脆做个广告试试”。

第二天，我们找了一家报纸，刊出一则广告：

四位有志青年，想重走当年唐僧西天取经道路，希望得到社会各界的支持和赞助。

广告登出后，没想到反响强烈，有好几家公司要赞助，只是要求唐僧做他们的形象代言人。

“这可难办？回去跟师傅商量一下吧。”

于是我就随着悟空一起见他的师傅。

为了避免打扰世人，师徒几人住在郊外的一个破防空洞里。孙猴子把我引见给师徒三人，并把我努力筹款的事跟大家说了说。唐僧过来对我双手合十说：“善哉！善哉！宣钟施主，我会向如来表奏你的，这趟出行，我们真是麻烦重重，虽然妖怪少多了，一路上连狼都没见到，可处处维艰，寸步难行，难哉！难哉！”

孙猴子把几个赞助商要求唐僧做代言人的事说了说，唐僧叹了口气说：“为了钱，我什么都可以做！”

三天以后的一个晚上，名为赞助有志青年西天取经的新闻发布会召开了，唐僧先上台讲话：

“Lady’s and gentleman，各位女士、先生，晚上好！感谢大家的光临，大家知道，珠穆朗玛峰有人重爬过，红军长征的路有人重走过，为什么西天取经的路没人重走过呢？就是因为它太难了，难就难在不

知道怎么走？朝哪走？多亏社会各界的大力支持，使我们这次再次取经能够成行，我代表我们师徒四人向各位赞助商表示由衷的感谢！”

一片掌声之后，接着开产品宣传会。

第一个赞助商是一家西服厂，唐僧脱去袈裟，穿上厂家提供的西服，随着音乐，走向T型台，走到台子中央，来了一个360度转身，然后轻声对台下说：“袈裟好，西服更好！”

第二个是保健品大唐肾宝。唐僧举着一盒大唐肾宝说：“大唐肾宝，我好她也好！”台下倒了一片。

最后一个是计生用品厂家。唐僧举着一盒套套，诡秘地朝台下眨了一下眼说：“谁用谁知道！”

我心想：“你都好多年不用了，知道个屁。”

发布会结束了，我们终于拿到了钱，大家别提多欢喜了。

三

第二天，我为他们去送行，他们正在收拾行装，唐僧突然想起一个事：

“悟空，咱们的签证办好了吗？”

“师傅，使馆向咱们要酒店预订单，我问了菩萨，她也没有。”

我忙说：“这个好办，我就是搞旅游出身的，我可以帮你们办签证。”

唐僧说：“善哉！施主若不嫌弃，便随我们一同去取经吧，一路上有你这么一个现代人，各种事情会好办些。”

我想了想，这也是一件功德无量的事，将来后人再写西游记，也许还要把我写进去呢，便痛痛快快地答应了。

没费多大力，我便拿到了签证，唐僧骑上马，我们几个挑着行李，唱着那首著名的歌曲：

你挑着担，

我牵着马，

迎来日出，

送走晚霞.....

就这样，我们踏上了西天取经的道路。

四

我们走了半个月，一路上，很多人把我们当成重拍西游记的剧组，还纷纷和我们合影留念。

到了河南地界，八戒提出了要去高老庄看看。悟空说：“看什么看，还想着背媳妇呢!”唐僧说：“就去看看吧，那毕竟是他春心萌动的地方。”

几经周折，我们终于打听到高老庄。当年高员外的八十代贤孙高村长接待了我们。起初他根本不相信这是真的，直到唐僧拿出了那份已经发黄的唐朝颁发的文书，高村长才相信了。

他兴奋地握着八戒的手说：“这么多年，我们终于把你盼回来了，你不知道，自从你离开高老庄之后，全村人没少埋怨我那八十代前的爷爷，说什么怎么能以貌取人啊，人家长得再丑，也是名人啊。这回你别走啦，全村的姑娘随你挑。你不知道，她们现在就喜欢像你这样丑得不招外人待见，没法在外面拈花惹草，在家又知道心疼媳妇的人。”

八戒苦笑了一声：“心只要被深深地伤害一次，就永远的死了。”

沙僧在一旁说：“高村长，您不要再刺痛他的心了，这么多年，他从不向我们提起他的爱情，他总是摇摇头，说那很神秘。”

高村长说：“看来是伤得不轻，也不勉强你了。祝你们二次取经成功。”他把我们送到村口，还赠送给我们一辆农用车。

五

有了那辆狗骑兔子式的农用车，我们行进的速度快多了。过了新疆的火焰山，便到了阿富汗边境一带，到处都是险峻的山岭，阴森森，有些恐怖。孙猴子警觉起来，对唐僧说：“师傅，我觉得这里可能有妖怪，我前去打探打探。”

我说：“我会点外语，我和你去吧!”猴哥同意了。

我边走边对孙悟空说：“这下好了，可以见识一下你降魔除怪的本事了，对了，我这一路上怎么没见到你那根金箍棒。”

猴哥冲我神秘地眨了一下眼，说：“那东西不好使，我早换成了这个了。”说着从后腰拿出一把五四手枪来。

走了半天，也没见个人影，孙悟空有些不耐烦了，用枪把敲着地面，“土地佬，快出来！土地佬，快出来！”

随着一股白烟，一个拄着拐杖的白胡子老头从地面钻出来：“大圣，大圣，别敲了，在这呢！在这呢！”

“你这老头，跑哪玩去了，我问你，这里有妖怪吗？”

“有啊，就在前面山洞里，不过，现在都不叫妖怪了，叫恐怖分子。”

“他们归谁管啊？让菩萨出面说说怎样？”

土地佬摇摇头说：“菩萨恐怕不行，您要是认识老美，兴许还管点用。”

孙猴问我：“老美属于那方神仙？”

我说：“老美是属于耶稣那个系统，与咱们菩萨这个系统不相干，你要是跟上帝熟悉，也许还可以托他老人家给说说情。”

“那就算了吧，还是看我老孙的吧。”悟空说着，就要拿着枪冲向山洞。

“不行，不行，这可不行！”土地佬一把拉住悟空，“大圣，听我说，这些恐怖分子可和以前的妖怪不一样，他们急了，来个自杀式袭击，大家都得玩完！”

悟空有些迟疑：“那这怎么办？”

我说：“我会说点外语，还是让我去说说吧。”

我鼓足勇气爬到山洞前，从后腰拽出两条烟来，一甩手，扔进山洞那里。一小会儿，一个军官模样的人出来了，后面跟着四个荷枪实弹的卫兵。

我赶紧上前用英语搭话：“我是中华人民共和国公民宣钟，护送唐僧前往西天取经，途经此地，希望你们能予以通行，我们反对任何形式的恐怖主义，但从个人角度，我本人对你们没有一点个人成见。每天晚上睡觉前，我老婆都要对我大声喊你们领袖的名字：拉灯！拉灯！”

武装分子终于被我说动了，放我们通行，我们顺利地通过了他们控制的区域。

六

就这样我们不知爬了多少山，翻了多少岭，吃了多少苦，走了数年，总算走到了如来佛的大殿前，我们回想起一路上的艰难岁月，不禁喜极而泣，相拥在一起，唱了那首《真心英雄》。为了感谢我的帮助，他们师徒四人还站成一排，为我深情地唱了一首《一路上有你》。

经过了通报，如来佛宣我们几个上殿，大殿里气氛森严，我大气都不敢出，只见如来佛高高地坐在大殿前上方，正微笑地看着我们，他亲切地问唐僧：“三藏，你们师徒四人怎么今儿有空到我这里来？”

唐僧回答：“我佛慈悲，您不是出了一部2005版的经书，让我来取吗？”

“啊！”如来一脸诧异，“我已经通过E,mail给你发过去了，你没有收到吗？”

唐僧张了张嘴，什么话也说不出来，我们几个一起倒……

第21节：奇特的求婚(1)

奇特的求婚

一

“宣经理，这事您无论如何都要帮我。”这个自称叫李杰的人坐在宣钟的创意工作室里，已经软磨硬泡了半个小时。

“李先生，别的事都好说，可求婚这类事，最好还是自己亲自去办。您说让我帮你，万一我求下来了，她是跟我还是跟你？”宣钟不紧不慢地说。

“宣经理，您误会了。我的意思不是让你替我求婚，而是帮我想个方法怎么向她求婚，我们都恋爱八年了，可每次我向她求婚，她都说不够奇特，显示不出我的诚意。”

“噢，我明白了，她就是想要你用一个十分奇特的方式向她求婚。”

“对对对，就是这个意思。”

“那好办，让我想想.....你女朋友叫什么名字？”

“丛颖”

“你看这个方案怎么样？咱们举办个三大高音演唱会，地点就设在太庙，听众就你和你的女友。在诺大的广场上，你们俩沐浴在傍晚的春风里，听着三大高音那绕梁三日不绝于耳的歌声，沉浸在历史的追思中，多惬意啊。演唱会达到高潮时，你手拿一枝玫瑰，用传统的方式，单腿点地，深情地望着你的女友，轻轻地说‘嫁给我吧！’这时候，三大高音一起唱周华健那首《明天我要嫁给你了》。怎么样？够浪漫，够奇特的吧。想想那个氛围，那个场景，甭说你女友，连我都恨不得是个女儿身，将一生托付给你。”

李杰听得入神，想了想，又摇摇头。

“这个方案好是好，可就是她对高雅艺术不感兴趣，就喜欢流行歌曲，还特喜欢F4。”

“这么好的策划方案不用，太可惜了。既然她比较喜欢流行音乐，那我们在这边做点文章。”宣钟想了想，接着说：“你看，5月27日，工体要举办一场歌唱晚会，会请一些歌星，其中就有F4，那天，你们俩能去现场听歌吗？”

“没问题，能去。我们去了之后，做什么呢？”

“做什么你就不用管了，一切都由我来安排。”

“那就拜托您了。”

“别客气，记着，那天一定要去啊。”

二

5月27日那天傍晚，李杰和丛颖早早地来到了会场，可看台上还是坐满了一对一对的少男少女，一边挥舞着手中的彩棒，一边期待着自己喜爱的歌手出场。

演出开始了，第一个是孙燕姿，接着是庾澄庆，再后来又出来几个小星星，最后，压轴的F4终于出场了，四个人站好之后，并不急于唱歌，而是先与台下的歌迷煽情。“北京的朋友，你们好吗？”台下一阵欢呼声和尖叫声。“这边的朋友，你们好吗？”又是一片局部尖叫。“那边的朋友，好吗？”那边又是一阵欢呼。转了一圈，四面的观众都问候一遍。大家以为开始唱了。可他们又说上了：

“歌迷朋友们，你们想听我唱歌吗？”

“想！”几万人的声音震耳欲聋。

“真想还是假想？”

“真想！”

“那你们用哪想啊？”性急的观众恨不得找个砖头扔过去。

“我们今天是否能给大家唱歌，不取决于我们四个，而是取决于一个女孩，她就坐在你们中间，她叫丛颖！”

全场嘈声一片，“谁叫丛颖？”“丛颖干吗的？”

“大家静一静，听我解释一下。”F4之中的F1说：“今天，我们要替一个叫李杰的男生向丛颖小姐求婚，如果丛颖答应嫁给李杰，我们就

给大家唱歌，如果她不答应，没办法，我们只好坐下一班的航班回台北了。丛颖小姐，我想你肯定在现场，嫁给李杰好不好？”

全场一片雷动，几万人一齐喊：“丛颖，嫁吧！丛颖，嫁吧！”

很多女孩都感动了，恨不得自己嫁给李杰算了。

F2说：“这么多人替他求婚，铁石心肠的人也会回心转意的。我想，丛颖肯定答应了。好了，下面我们给大家唱那首《流星雨》。”

三

一个星期过后，李杰又来到宣钟的办公室。

宣钟很得意地问：“怎么样？答应了吧？”

李杰沮丧的说：“当时她特感动，直亲我。可过了两天，就不同意了，说什么还不够奇特。”

“这还不奇特还怎么奇特？你这女友太难伺候了，趁早赶紧换了。”

第22节：奇特的求婚(2)

“我这人就是这样，她越不想和我结婚，我越喜欢她。宣经理，还是拜托您帮我想想办法。花多少钱我都乐意，人生大事，马虎不得。”

这时，宣钟正好看到手边的一份报纸，一幅新闻标题格外醒目：“神舟八号即将发射”。宣钟眼前一亮，“我有主意了，神州八号要发射了，这次允许商业搭载，你如果肯出点钱，咱们委托中国航天进行一次商业发射。”“宣经理，你就尽情发挥吧，钱不是问题，千金一买美人笑嘛。”

四

“10，9，8，7，6，5，4，3，2，1，发射！”随着指挥员的一声口令，火箭腾空而起，中国航空史上的又一次载人飞行开始了。虽然是第四次飞行，但还是吸引了全世界的关注，多家电视台现场直播。

宣钟、李杰还有丛颖坐在一个大屏幕前，屏住呼吸一直看到火箭慢慢消失在蓝天之中。就听到控制中心里各地监控机构向总指挥报告：

“我是太原发射基地，这里一切正常。”

“我是西昌检测基地，数据一切正常。”

“我是南海巡逻舰，已收到神州八号发回的信号。”

“报告总指挥，神舟八号安全进入预定轨道。”

“.....”

画面终于切换到太空舱里。

宇航员正在向全世界发表宣言：“这里是神舟八号，我在太空中向祖国人民问好，向港澳同胞、台湾同胞、海外侨胞问好，感谢全国人民的关怀。”

“我在这里问候全世界热爱和平的人们，中国政府将致力于和平利用太空。”

“我在这里向在空间站的同行问好！向他们致以敬意！”

“我在这里还要替地球上的一位李杰先生向丛颖小姐求婚，丛颖小姐，如果你答应嫁给李杰先生，我将如期返回地球；如果你不同意，我将.....我还是要如期返回地球。”

五

一个星期过后，李杰又来了。宣钟更得意了，说：“怎么样？全世界都知道你向她求婚？”李杰懊恼地摇摇头：“她当然很兴奋了，可她说必须是我亲自向她求婚，别人替的不算。麻烦你再设计一个方案，既是我亲自求婚，又是要出乎她的意料。”宣钟对这位未来的新娘已经没有脾气了，只好说：“好吧！下周咱们就举办一个求婚典礼，既古典又富有新意。地点就选一个五星级酒店的宴会厅，要找个富丽堂皇的；请的人要是世界各地的名人，什么联合国秘书长安南，希腊船王，罗马教皇，香港特首，微软总裁比尔·盖茨，摇滚明星杰克逊，体育明星乔丹等等.....”

“人家能来吗？”

“只要你肯花钱，没个不来，贵州某个企业，花了几十万美金，克林顿还专程飞过来一趟呢。”

“请的名人越多，越有面子。门口一定要站一个英国管家，特绅士，人家一进门，一边接过递过来的帽子和手杖，一边高喊：‘威尔爵士到！’场面就如同当年的基督山伯爵宴请法国社会名流。”

“宴会厅要有一个管弦乐队，要奏一些门德尔松之类古典乐曲，每个人手里都有一杯法国1860年葡萄酒，相互愉快地交谈，你穿插其间，帮他们互相引见。你最好用西班牙语或土耳其语，用英语显得太土。”

“宴会达到高潮时，全场灯光熄灭，随着清雅的圣诞音乐，一位女孩天使般从天花板上飘然而至，一束灯光随着女孩移动，她轻轻地落在地毯上，你一副中式打扮，走到女孩面前，单腿跪在她面前，吻一下她的手，抬起头来，凝视着她的眼睛，然后从怀里掏出一支狗尾巴花来，轻声问‘你能嫁给我吗？’”

“啊？用狗尾巴花？”

“这就是唯一能出乎她意料的地方，你要是觉得不妥的话换成梨核儿也成。”

“这成么？”

“就得用这种办法对付你那个女朋友，否则难以出乎她意料。”

“那好吧，我去准备了。”

六

宴会过去一个星期，李杰又来了。宣钟一看李杰那低头耷脑的样子，就知道这回又没成。

“她又说什么了？”

“她说太不严肃，一点诚意都没有。”

宣钟说：“我早就猜到这个结果，好在我早有准备，看来，不使出真家伙还真不行。这个给你。”说着，递给李杰一把手枪。“手枪？！我要这个干嘛？”

“回去，拿着这个对自己太阳穴，问她嫁不嫁，如果不嫁，你就给自己一枪。”

“不行，不行，万一真打伤自己可不好玩了。”

“别害怕，这是一个道具枪，打出的子弹会喷出假血，不过效果跟真的一样。”

“那还不给她吓坏了？”

“她要真在意你，就不会让你开枪的。”

“宣哥，你说我求个婚怎么这么难？你那时怎么求婚的？”

“咳，别提了，我有一次随口吟了两句词‘明月别枝惊雀，清风半月鸣蝉’，女朋友说好词，我问她知道是谁的词吗？她说是辛弃疾的，我又问知道辛弃疾字什么号什么？她说：“字幼安，号稼轩（宣）”，说完就脸红了。

七

过了两三天，李杰还枪来了，脸上的红迹还未洗掉。“这个狠心的女人，宁可眼睁睁看着我自杀，都不知道把枪抢过来。宣经理，你说的对，这样的女人是应该换换了。回去，我就跟她提出分手。”

八

一个月过去了，宣钟已经把策划求婚这档业务归到不成功的案例卷宗里了。可没想，一天，李杰又来了，这回大不一样，神情昂扬，春风得意，一进门，就让宣钟吃喜糖。“这么快？和谁呀？”

“还能有谁呀？还是原来那个。”

“她不是宁死不嫁吗？”

“咳，别提了。那天我跟她提出分手，我对她说：‘我太累了，咱们分手吧！’她一愣，看我认真的样子，然后就搂紧我的脖子，说：‘杰，这是我听到过的最奇特的求婚，我答应嫁给你！’”

宣钟听着，鼻子差点气歪了，长叹一声：“女人啊女人，你真是深不可测啊！”

转头对秘书说：“以后凡是涉及女人的业务不接！”

第23节：我要找工作

我要找工作

一

梁浩是宣钟的高中同学，在男生当中，长得算是比较帅气的，自诩是“一树梨花压海棠，英俊潇洒赛潘安”，潇洒是潇洒，可就是有点懒，不喜欢学习，不喜欢工作。后来听说傍了一个富婆，日子过的倒也十分舒服。

宣钟和他好久没联系了，这一天，不知道什么原因，他突然来到宣钟的创意工作室。

“呦，梁浩，你今个儿怎么有空到我这来了。咱俩好久没见面了，听说你傍了一个富婆，大家好羡慕你哪！”

“嗨，别提了。”梁浩垂头丧气，一脸愁容。

“怎么了？被蹬了？”宣钟问。

“比那个还惨，我被她转给另一个富婆了。”

“啊！这个还带转会的？”

“她们在一块打麻将，我那女友输了钱，于是就把我抵给她的牌友了。”

“竟然还有这种事！”宣钟也不知道如何安慰，也不知道这时是否应该表示一下气愤，骂骂“这叫什么世道？”只是心里倒是觉得十分好笑。

“现在我想明白了，靠别人吃饭还是不成，还得靠自己。宣钟，我今天找你，就是为这事，我准备自己出来工作了，可没想到，现在找工作这么困难，投了一百份简历，一个回信的也没有，这些老板也真是，哪怕给我一个面试的机会，让我展示一下我的英俊面容呢。”

宣钟笑笑说：“现在，毕业生太多，都找不到工作。招聘一个职位，能给你寄来几百份简历，你想想，你的简历淹没在几百份当中，人家能给你回信吗？”

“那怎么办呢？”

“你要想获得面试的机会，就必须让你的求职信与众不同，这样，招聘的公司才能从一摞信中注意到你的求职信。”

“怎样才能与众不同呢？”

“嗯，我想想……有了，你见过小孩看的那种卡通书吗？有的一打开，折叠的还能变成立体图案，像什么城堡，大灰狼的，你就把简历做成那样，别人一打开你的简历，你的卡通形象立刻就直立起来，多形象，多直观，肯定会引起注意的。”

“好主意，那我回去就做这么一个卡通简历。”

二

一个月以后，梁浩又来了。

“怎么样？找到工作了吗？”宣钟问。

“嗨，别提了。”梁浩摇摇头，接着说：“你的主意倒是不错，给我打电话还真不少，可都是问我多大了。我告诉他们简历上不是写着吗，32岁，他们都不相信，还问我如何都这么大岁数了，还能保持这么好的儿童心态。我问他们是否能给我一份工作，他们说要找成熟的人，不能找小天真。只有一家公司人事主管给我打电话说，说他爱人在幼儿园工作，看了我的简历，觉得做得挺好，问我愿意不愿意去幼儿园做个阿舅？你说，我要去幼儿园工作，不是埋没我这个人才吗？”

“你别泄气，咱们再想个办法，是人才终究会被发现的，是金子终究不会被埋没的。”

“还有什么办法吗？”

“有啊，办法怎么也应该比问题多。”宣钟想了想，对他说：“你这样，找一个大一点的信封，把你的简历放进去，然后再抓把沙子塞进信封。”

“沙子？”

“对，沙子，要细沙子。另外在你的简历上方打上一行字——是金子永远不会被沙子埋没的。”

“妙！妙！”梁浩连连赞叹。

“你想啊，招聘人员一撕开你的求职信，哗哗流出好多沙子，他肯定纳闷，怎么回事，再一看你的简历，噢，原来是这样，浪沙吹尽始见金，一定会被你的创意打动的。”

“好，就这样办了。”梁浩十分高兴。“问题是我去哪里找沙子？”

“宠物店就有卖的，小猫小狗上厕所都喜欢用沙子。”

“那我就赶紧去买沙子了。”梁浩走了。

三

一个月之后，梁浩又来了。

“老同学，你可把我害苦了。”

“怎么啦？还是没人见你吗？”

“不是，这回凡是我发过信的单位都想见我，而且非常急切，刚打开我的求职信，就让我马上过去。”

“那不挺好嘛？你都成了抢手货了，你要从中好好选择一下，找个待遇好的。”

“好什么好，让我过去，不是面试我，而是让我过去给他们清理沙子。我求职信里的那些沙子，有的洒在地毯上了，有的洒在办公桌上了，有的撒到计算机键盘里去了，还有个老总，喜欢躺在摇椅上看东西，他撒到脖子里去了。这些人被我气死了，一见面就损我：你要想证明自己是金子，你就直接往信封里放点金子好不好？我是一边清理，一边道歉。那些沙子塞到信封里容易，清理起来别提多困难了，犄角旮旯撒的到处都是，我现在每天都随身带着一把小刷子，一有电话，随时过去，老宣，你算是把我害惨了，你这叫什么创意啊？！你这绝对是一个把人整死的创意啊！”

宣钟也没想到结局会是这样，忙解释：“真是不好意思，我也没想到会是这样，不过你也学过哲学，应该知道世界的发展就是这样，总有一些事情超出人类的想象。”

“你就别跟我拽哲学了，你再帮我想个办法，让我赶紧找到工作，折腾了这个月，我身上已经没几个钱了。要是再挣不到钱，我还得回去，任凭那几个富婆把我转来转去。”

“好，好，我一定把你从火坑中救出去。”宣钟说：“梁浩，你想过这个问题没有，为什么以前你寄的求职信会石沉大海？其实我猜想它们就根本没到总经理手里，在前台或人事部门就给截流了，你再好，总经理都看不到你的简历，有什么用，就跟一个产品一样，如果无法引起消费者注意，东西再好，也卖不出去。”

“我明白你的道理，我也想绕开前台，直接给总经理写信，可人家都当作推销信，连拆都不拆，就给扔了。”

“这你就外行了，要想引起别人注意，就不能按常规去办，必须出其不意。我给你出个主意，你这样，找个大箱子，最好有一人多高，打听好总经理姓名，公司地址，然后把大箱子直接快递给他，里面什么都不放，就放一份你的简历。你想，要是一封信，总经理有可能会当作推销信，一把扔了，可这么一人高的大箱子，他会纳闷，这里面是什么东西，他肯定会打开看的。”

“这么大的箱子就放一份简历，我估计总经理看到后肯定会被气晕过去的。”

“你可以在简历上这么写：亲爱的总经理，当今社会是一个注意力经济时代，谁能引起消费者的注意，谁就能在竞争中取胜，你看，我想了一个有趣的办法吸引了您的注意，你大概也知道我具备什么能力了。你这么一解释，我相信，总经理肯定会对你另眼相看的。你要是实在觉得箱子空间有些浪费，可以在里面放一支玫瑰花，那就更有艺术情调了。”

“行吗？我都被你的创意搞怕了，这回不会有什么出乎人类想象的事情发生吧？”梁浩有点不放心。

宣钟朝他眨眨眼睛，说：“李宁牌运动服，一切皆有可能。”

三个月过去了，梁浩再也没来，宣钟猜想他要不就是找到工作了，要不就是被创新型的东西搞怕了，再也不相信什么创意。

不过，最后，他还是来了，宣钟一看他兴冲冲的样子，就知道事情进展的很顺利。

“怎么样？”宣钟问。

“你这次出的主意还不错，我已经被一个女老板看中，没想到这位女老板还是个钻石刘三姐。”

“什么叫钻石刘三姐？”

“有钱的单身男人叫钻石王老五，有钱的单身女人就叫钻石刘三姐。”

“那你在那儿做什么？”

梁浩犹豫了一下，说：“我.....我现在也没做什么，只不过快做她老公了，这也赖我没和她说清楚，因为我给她寄大箱子时，把玫瑰放进去了，忘了放简历了.....”

第24节：吃的创意

吃的创意

一

王胜是一家郊区度假村的餐厅部经理，两年前，宣钟曾在那里吃过一顿饭，与王胜有过一面之交，没想到，两年后，王经理竟找上门来。

“真是感谢啊，两年了还保留着我的名片，可你的名片我早不知道扔到哪里去了。”宣钟不好意思地说。

“没事，没事，不过保留着名片还真有好处，这不，遇到难处，不就找着您了吗？”王胜说。

“客气，客气，王经理有什么让我帮忙的吗？”宣钟问。

“事情是这样的，我们那个餐厅前两天接待了三个老外，他们觉得我们这里环境不错，想要在这里宴请几位从他们本国来的客人，问我最高级别的一桌菜能有多少钱？”

我对他们说，最多也就五千。

他们说声“OK”走了，谁想，昨天他们派个秘书送来五千美元，让我这周六安排。宣经理，我说的五千是五千人民币啊，谁想他会误认成美元了，五千美元，就是四万人民币啊，这一桌让我怎么安排啊？我想了一晚上，也没想出来，只好找您来了。想请你帮我出个主意，让客人觉得花四万块钱吃这顿饭值。”

宣钟沉默了半天，开口说，“要想让客人觉得值，就得在吃饭氛围和菜品下点功夫，让他觉得你这里得到一种独特的感觉体验。你看这样行不行？

你在门口安排十个保安，个头要高，脸要黑，最好还有条伤疤，穿一身黑，戴副墨镜，客人车一到，分别站在车两边，每边五个，不说话，面无表情，每人朝着一个方向，遥望远方。”

“这怎么有点像黑帮啊？”王胜说。

“其实，很多人骨子里都想当个‘老大’，你想，客人一下车，看到这阵势，心里该有多满足。”

“客人下车之后，你不要让客人自己去餐厅，要找几个轿子给客人抬进去，餐厅里也要重新布置一下，把空调都撤了，每位客人身后都站一位宫女，拿把芭蕉扇给客人扇着自然风，这吃着多惬意啊。”

“你再找一个表演杂技的小姑娘，在餐桌中央表演顶碗，千万别演砸了，把碗掉下来，砸着客人。”

“菜，你也要下下功夫，平常能吃到的宫爆鸡丁、鱼香肉丝就别上了，弄点新鲜的，比如：炒盘蚂蚁蛋、清炖鱼须子、醋溜鸡的松果体、油炸猪的扁桃腺……”

“你想，这些菜多难弄啊，你知道多少条鱼的须子才能炒盘菜啊，更别提蚂蚁的蛋了。你只要把这菜向客人一介绍，客人就觉得这顿饭花\$ 5000元值。”

王胜听了之后，点点头，说：“宣经理，那我就照您说的去办。”

二

两个星期之后，王胜回来了。

“怎么样？还满意吗？”

“别提多满意了，吃完了，当场就另外给了我们\$ 5000元，让我们再安排一顿，只是要求我们别重样。”

“麻烦您再给设计一个新奇的吃法。”

“我看，这帮老外就是吃饱了没事干，整天寻找新奇刺激。”

“这回这样，你把餐厅再重新布置一下，把餐桌都换成床，并排放八张床，客人被抬进来之后，都给他放到床上去，你见过旧社会抽大烟的吗，就跟那样差不多。”

“客人躺在床上怎么吃啊？”

“服务员喂啊！其实这些客人不在乎吃什么，而在乎怎么吃，你一定要让他找到新鲜，找到乐趣。”

“再找几个服务员围着床周围，有掐头的，有捏脚的，有咯吱腋窝的，拿羽毛搔肚脐眼的……”

王胜听着，满脸疑惑：“行吗？这还叫吃饭吗？”

“你放心吧，越不像吃饭客人越满意。”

王胜走了，带着一脸诧异。

三

过了两个星期，王胜兴高采烈地又来了。

“宣经理，真是太感谢你了，客人十分满意，说找到一种大爷的感觉，可我真不明白，躺在那儿，让人喂着，多不舒服啊，可他们为什么还感觉不错。”

“这你就不明白了吧，现在的餐饮业，更像是一种休闲业、娱乐业，现代人压力大、工作紧张，人们到餐厅吃饭，更多的是放松神经，所以，我们要给客人制造一种全新的体验感觉，让他觉得好玩、放松、有趣。”

“宣经理，这回还得麻烦你，他们觉得这次很好玩，还想来一次。”

“他们还有完没完，我已经黔驴技穷了，想不出什么招了。”

“别！别！拜托您了！我订金都收了，您帮帮忙，这是最后一次了！”

宣钟说：“好吧！让我想想，这回非得治治他们不可，有钱也不能没完没了啊！”

过了片刻，宣钟对在一旁等着回答的王胜说：“你这么安排，你按照平常的样子，让他们就餐，吃到半截，你找几个人用黑布蒙上脸，端着玩具冲锋枪，冲进餐厅，用阿拉伯语：“你们被绑架了”。

“啊，绑他们？”

“对，要真绑，用绳子一个个捆起来，嘴里塞上臭袜子，为了不引起怀疑，连你一块绑，然后，把你和他们一起拉到一个山洞，先饿上

三天，第四天，你随便安排上点什么吃的，我相信，他们肯定会觉得美味无比，等吃完了，你再告诉他们这不是真的绑架，而是游戏。”

“那他们还不气死了，还不投诉我？”

“不会的，当你告诉他们这是一场游戏，当那些绑匪摘下头套，发现都是你的厨子的时候，他们原本绝望的心，一下子放松了，大脑会分泌一种内啡肽，会有一种获得重生的愉悦，也许他们会抱着你喜极而泣的。”

“行吗？”

“管它行不行，就这样安排吧，估计他们以后不会再跑你这里找事来了。”

四

事情过去半个月，王胜又来了。

宣钟倒觉得诧异，“怎么还让你安排吃饭？”

“吃饭倒不让安排了，让我安排再绑架他们一回，要突然的……”

第25节：看谁比谁惨

看谁比谁惨

等你开了店，你就会知道，每天到你店来的人形形色色，什么人都有，有乞讨的，推销的，化缘的……，这不，这位坐到宣钟创意室的人竟是要去自杀的。在去死的路上，他想找个地方歇歇脚，找个人说说最后的话。

“你能不能不去自杀呀？”宣钟望着这位四十来岁，满脸胡子拉碴的中年男人，第一次遇到要自杀的人，也不知道怎么说。

“你甬劝我，我已经铁了心，不管你怎么劝，我都不准备活了。”中年男子神情沮丧地说。

“您要非得去死，谁也拦不住，可您不该死之前来我这儿。您想，您死了，警察没搞清楚您是自杀，还是他杀之前，我还不成了嫌疑对象啊，您倒痛痛快快地去了，可您留给我这活下来的多大的麻烦呀！”宣钟看着他有些发怔，便接着说：“你先给我说说，你为什么不再活了？”

中年男人有些迟疑，但还是张开嘴。

“宣经理，我姓王，叫王一命，你瞧，我妈给我取的这名字，命中注定就这一命！”

“咳，这不能赖你妈，您就是叫别的，也都一条命。”宣钟插话说。

“要说以前，我也够顺的，小学、中学，学习一直名列前茅，后来考上了一所艺术院校，想当个演员，可出来才发现，想演戏的人比看戏的人还多，我没什么门路，只好给那些名角当替身。这些名角，一遇到什么危险的镜头，像什么打斗戏，跳楼戏，飞车戏，落水戏，全让你替他演，可一遇到床上戏，激情戏，他就自己亲自上阵了，我气不过，便辞了职，下海炒股票了。”

“那时，我炒股那叫顺，我买哪股，哪股就涨，神了，股友都不叫我‘王一命’，都叫我‘王一手’，说我炒股真有一手。”

“后来，就有人找到我了，主动借给我钱，我来者不拒。”

“那时，我已经冲昏了头脑，不管多高的利息，谁要肯借，我就借，很快，我的股本就达到一千多万了。”

“可谁想，股市风云莫测，一下子就跌了下来，我不仅把原来赚的全赔了进去，还欠了一屁股债，成天被债主逼得东躲西藏，房子、车子都没了，老婆也离了，五岁的女儿曾被债主劫持过一回，吓得她再也不敢和我见面了。”

“你看我现在，东躲西藏，人不人鬼不鬼，连亲人都不认，我活着有什么劲呀？”

“刚毕业那时，我发誓一定要混出个人样来，可十几年过去，看看别人当官的当官，当老板的当老板，再瞧瞧自己，混得跟刚毕业时一样，一无所有，除了一个文凭，就剩一套器官了，甚至还不如刚毕业呢，还背了一身债。同学聚会，我都没脸见我那帮同学，和人一比，我只有去死了。”

宣钟静静的听着，看他不说了，就问他：“老王，你说你活着是活给别人看呢，还是给自己活呢？”

看他有些发怔，宣钟接着说：“有些人活着就是活给别人看的，活得一定要风光，一定要做人上人，这样活得比较累，一旦不如人，就悲观厌世，其实，人生的好与坏都是每个人自己的体验，不管别人眼里如何，自己觉得活得惬意、幸福，那就是幸福人生。你看外面那片草地，你能看出哪根草活得比较NB，哪根草活得比较差别，看得出来吧？在你眼里都一样！我们这些人，在上天眼里，也都一样，比尔·盖茨和乡下的农夫没有什么大的区别，都活那么几十年。”

“地球都是宇宙中的一粒沙子，您即使是地球中的巨人又算得了什么，所以不要和他人比，他挣他的几千万，你挣你的几千块，有钱有钱的活法，没钱有没钱的活法。”

“人就这么几十年，抓紧时间，好好地品味人生，享受人生，有钱，灯红酒绿是一种享受，没钱，吟风赏月也是一种享受。”

王一命似乎明白了点什么，“宣总，您这一说，我心理好受点了，可我一想我欠的债，我就觉得我还得去死。我这辈子没法再翻身了。”

“话可不能这么说，”宣钟反驳道，“没盖棺就不能定论，你也用不着东躲西藏，你回去和债主说，逼死你，他们一分钱也拿不着，让你活着，还能一点一点还钱。”

“可我做什么呀？”

“你得发挥你身体的优势，世界上有所作为的人都是发挥自己的优势，你看，泰森运动系统发达，人家打拳击；席琳迪翁嗓子好，人家唱歌；李昌镐大脑好，人家下棋。所以，你得看你身体哪块系统比较发达，才能知道你适合干什么。”

“我倒去医院检查过，医生说除了消化系统和生殖系统发达，其他哪都不太好。”

“这两样很多人都挺发达，你好好想想，你还有没有别的长处？”

“真没有，要不您帮我想想。”

宣钟想了想说：“你倒是有一长处，就是别人看到你混成这样，倒觉得自己混得还不差，心里轻松许多。”

王一命哭丧着脸说：“宣经理，您这是劝活呢还是逼我死呢？”

“不不不，你别误会，我觉得我不应该这样，应该同情你才对，可说实话，我心里就是轻松许多。”

“可这有什么用啊？”

“有用，你想想，一个光脚的人为什么觉得自己惨，是因为没碰上瘸腿的；瘸腿的为什么觉得自己惨，是因为没碰上瘫子，很多人不愁吃不愁穿，总觉活得不如意，可他们一旦看到你，心想，这丫都混成这样，还活着呢，我有什么想不开呢。”

“宣经理，您不是在损我吧？”

“不不，我觉得你可以做一件很有意义的事，你可以办一个‘惨人俱乐部’，让每人觉得自己惨的人都到这个俱乐部来，让他们诉说一下他们的惨事，这样，他们就不觉得世界上属他最惨，能好好活下去了。”

“您这一说，我觉得还真行，那我先甭自杀了，回去办个‘惨人俱乐部’。”

王一命走了，三个月之后，又来了，这次大不一样，神情昂扬。

“宣经理，我们的俱乐部成立一个多月了，请你过去看看，很多人都加入了俱乐部，我没想到，这世上觉得自己惨的人这么多，很多有钱人也觉得自己惨，他们听了我的事，帮我还了一部分债，债主不再拿刀子逼我了”。

“那好，咱们去看看。”

到了俱乐部，一进门，就看到一对五十岁左右的男的，正面对面互相诉说惨事。

“老李，我比你惨，我小时候被狗咬断了腿。”

“那你没我惨，我一岁时，保姆把502胶当作眼药水给我滴了两滴。”

“我打了一辈子光棍，一辈子没老婆。”

“没老婆那还叫惨，有老婆才叫惨呢！这十几年，她把我治得，咳，没法说，每当我有过不去的坎，我就鼓励自己说：还能有比她更难对付的吗？”

“老刘，虽然你现在比我惨，但我潜力大，将来，我会比你惨。”

“老李，你不行，我身上还有几种要死的病还没和你说呢，还是我惨……”

“不，我惨……”

“……”

王一命看宣钟一脸诧异，说：“刚开始时，大家还说一些相互鼓励的话，可现在聚在一起就是比谁惨，好像谁越惨越光荣。不过，他们

在这里，好像找到了归宿，都有信心继续活下去了，能活一天，就快乐一天。”

“好，不管怎样，咱们能让要自杀的人活下去，就是一件善事！”宣钟觉得自己也有些感触，说：“人活着总是追求胜利，追求成功，其实也许活着本身就是一种胜利，一种成功……”

第26节：奥运圣火(1)

奥运圣火

一

大事开始时，总是起源于一件不起眼的小事。这件耗费了我六年心血的事情，开始时也很简单。上班路上，我在报纸上看到一则消息：征集奥运会的点火方案。我觉得挺有意思，一个运动会的火炬点火仪式总是最吸引人，也最激动人心的。我便把我的设想写在一张纸上，给组委会寄了过去。

过了一个多月，我把此事都快忘记了。一天，我正和客户谈事，突然接到助手的一个电话，让我不管正在干什么，都马上停止，到国家奥林匹克中心报到。

当我气喘吁吁地赶到奥林匹克中心时，一位礼仪小姐早已站在门口，“您是宣先生吧？专家团正在等您。”一进门，我就怔住了。里面已经坐了一百多人，主持人很热情地握着我的手，并向我介绍体育界的领导、专家和一些知名的运动员。其实很多人不用介绍，我也认识。第一次见到这么多名人，我有些受宠若惊，手足无措。

“这位就是宣先生。”

主持人向台下的专家们介绍说：“第516号方案就是宣先生设计的。”

我谦虚地向众人点头微笑。

“下面就请宣先生介绍一下他的方案。”

我第一次面对这么多的名人和专家讲话，感到十分紧张，但看到下面那些期待的目光，我有了一点信心。

“各位专家，各位老师，下面我把我不成熟的想法跟大家讲讲。大家知道，奥运会最好看的就是开幕式，开幕式最精彩的就是火炬点火仪式。在火炬被点燃的那一刻，全世界的目光都投向了这里。有一个好的有创意的点火仪式，意味着奥运会就成功了一半。大家想想，悉

尼奥运会的点火仪式是多么精彩，多么激动人心，我们要搞最成功的奥运会，就一定要有一个令人惊奇的点火仪式。”

台下的专家都赞许地点点头。我更加有信心了。

“我的设想是这样，随着一阵带有远古韵味的鼓声，从远处的森林跑出来两只猴子，它们东张西望，然后钻木取火，点燃了火炬。”

这时，下面有些骚动，人们议论纷纷，有几位70多岁的老专家，刚才还要别人搀着，这时竟要冲上主席台来搦我。

“大家静一静，听我讲完！”我躲在保安后面大声说。

人们安静了一些。我接着说：“过去的奥运会，总是体现某个民族的特点，但我觉得，奥运会是人类的奥运会，就要体现全人类的共性。猴子能够使用火，就意味着变成了人类，大家要知道，这个仪式虽然只有短短几分钟，却再现了人类几百万年的进化历史，这多具有意义。”

不知是被吓的，还是被自己的话感染了，我的眼里闪现着泪花。

会场鸦雀无声，主持人怕有什么意外，忙把我请进旁边的休息室，“宣先生，您先休息会儿，我们研究研究。”

我坐在休息室里，虽然隔了好几间房，还是能听到会议室里激烈的争吵声。不知过了多长时间，我迷迷糊糊睡着了，朦朦胧胧之中，听见有人叫我。我猛地一醒，只见组委会的领导们已站在我面前。

“抱歉，我睡着了。”我歉疚的说。

“没关系，”一位领导握着我的手说，“恭喜你，专家们已经同意了你的方案。”

“真的？”我真是喜出望外。

“不过，专家们一致认为，因为你对这个方案的主题有深刻的了解，希望你亲自找猴，然后把他们训练出来。”

“啊？”

我以为自己还没醒，听错了：“不会吧？让我来训猴？”

“确实如此，你一定不要推辞这项任务，这关系到奥运会是否成功。”

“而且，为了给世人一个惊奇，防止这个点火仪式事先透露出现，奥运会之前不要与外人联络。”

“这是飞往峨眉山的机票，那儿猴多。你选到合适的猴之后，找个深山老林进行秘密训练。六年以后，你再带猴出来。”

“那我怎么和你们联系呢？”

“你不要和我们直接联络，我们会派一个特工与你联络，他代号叫‘亲人’。”

“可是我怎么跟家里人说呢？我说我好好的工作不干了，要到峨眉山训猴去，他们能信吗？”

第27节：奥运圣火(2)

“这你不用担心，我们已替你想好了。这是你的护照和机票，你可以告诉他们公司派你去美国工作。”

“那我还有好些业务没做呢？客户的钱还没拿呢！”

“都什么时候了，你还想这个。这是国家大事，为了国家利益，必须牺牲一切！”

我无话可说，只好拿着护照和机票走出奥林匹克中心。

一路上，我神情沮丧，总想找个没人的地方抽自己几个嘴巴。

“没事去看个斗蛐蛐或者自己叠个纸飞机好不好，偏写什么方案，还很得意地给专家讲……”

走着走着，发现已到了家门口。

“不能这么愁眉苦脸的，以免让老婆看出来。”我赶紧强作欢颜。

一进门，就听老婆说：

“死东西，你怎么刚回来？你死哪儿去了？”

“乖乖，告诉你一个好消息，有人邀请我去美国工作了！”

“真的？”妻子眼睛一亮，“那太好了。”

晚上，妻子为我做了满满一桌菜，我们点上了蜡烛，斟上了红酒。妻子兴高采烈地憧憬着未来。

“以后，我们就有好日子过了，有好多好多美元，我也不用上班了，你也把我带到美国去。咱们在美国生个孩子，据说，生下来就是美国人。你真有本事，以后，我再也不像从前那样对待你了，50块钱以下的消费你就自己决定吧。”

看着妻子兴高采烈的样子，一想到明天就要躲进深山老林，与猴为伴了，我不禁泪往上涌。

第二天，妻子送我上机场，一路上，恋恋不舍地叮嘱我。

“到了那边，一定要注意身体，爱吃什么就吃什么，不要紧着自己。”

“到那以后，一定要常写信回来。”

“到那之后，一定不要拈花惹草，招猫递狗哦！”

“……”

听着老婆的絮絮叨叨，这时倒不觉得烦，反而觉得是那么亲切。

我跟妻子挥了挥手，便走进了国际通道。回头看看，妻子还远远地望着我。我趁她不注意，一转身，溜进了飞往峨眉山的航班。

二

峨眉山上的猴的确很多。漫山遍野都是。可由于语言不通和文化差异，我没法与他们沟通。逛了几天，除了脸上胳膊上，被他们抓的一道一道，一无所获。

正当我一筹莫展的时候，一天，发现百花丛中有一小木屋：“哟，这里还有人！”我走了进去，里面一位鹤发童颜的老者接待了我。他告诉我他已经在这里住了几十年了，靠采药为生，终年与大山为伴。我便把我的来意告诉了他，老人吸了口烟袋说：“这没什么难的。我和他们头领认识，明天，我带你去跟他们说。”

“您会说猴语？”

“还行，一般的交谈不成问题。”

“那你以后得好好教教我。”

第二天一早，我们就一起朝深山老林走进。不知翻了几座山，我们才到了猴子的首府。一群猴崽子簇拥着我们俩进了一个山洞。山洞很大，正中坐着一只老猴吃着香蕉。随我一同来的老者上去用猴语和它寒暄了两句。

老人和老猴看起来关系还很密切。后来，好像在介绍我，我很有礼貌地朝老猴点头致敬，他们又叽咕了半天。老者回头对我说：“有门，老猴听了我的介绍，很乐意帮忙。他过一会召集一下全村的猴子，选出一名最漂亮的女猴和一名最英俊的男猴。”

果然，过了一会，山洞里挤进来几百只大大小小的猴。因为只有我和老者是穿着衣服，他们围着我们叽叽喳喳，搔首弄姿。老猴咳嗽

了一声，全场静了下来。它用猴语讲了一通话，猴们听了都欢欣鼓舞。

老猴又对老人说了几句，老人对我说：“它们问你叫什么名字。”我说：“以前同事都管我叫忧郁的小宣宣。”

“他们又问你以前做什么的。”

“做广告和境外商务考察。”看着猴们感兴趣的样子，我顿时来了劲。

“其实，你们也应该组个团，和国外的猴交流交流。”一谈到业务，我的嘴就有点把不住门。“你就说美国吧，美国不仅讲人权，还讲猴权。人家动物园里的猴，不管游人看完没看完，到时间就下班了，开着车回家。”

猴们听得入迷，不时啧啧发出赞叹，“瞧人家猴过的！”

通过几轮评选，终于把两只猴评选出来。

老猴把他们俩领到我面前，我也看不出他们怎么比其他猴漂亮，只是女猴还有些害羞的样子。

“你们俩叫什么名字？”

女猴说：“我叫‘酸死你’。”

男猴说：“我叫‘昨夜西风’。”

“喔，还满有诗意的。我就叫你西风吧。”

这时，一只老母猴拉住我的手，原来它是“酸死你”的奶奶。

猴奶奶说：“我把‘酸死你’交给你了，遇到什么好猴，帮我给她找个好婆家，找个外国猴也行。它这几年一直在学外语，沟通不成问题。”

“老人家，不，老猴家，您就放心吧！”

三

我带着“酸死你”和“昨夜西风”躲进了一个人迹罕至、杳无人烟的地方。我们在郁郁葱葱的山林里搭起了一个窝棚和一个火炬台。每天，我都指导两只猴练习“钻木取火”，练习点燃火炬。它俩开始很怕

火，慢慢地才适应。山中的日子很慢，我们每天都掰着手指头过日子，盼着2008年的到来。我这时候才明白为什么联络人叫“亲人”了。“亲人”只有第三年的时候来过一次。带来了一袋粮食，还有几封我老婆寄到美国又转到山里的信，信里还加着一张离婚判决书：我市公民宣钟，经派出所认定已失踪三年，根据民法36条，算为自动离婚。

每天傍晚的时候，我都到山下的小路上，泪眼巴巴地看看是否有“亲人”的影子。

就这样，六年时间终于过去了，我们终于可以下山了。

走出了山林，走进山下一个小镇，看到街上熙熙攘攘的行人，我们兴高采烈。街上的人看到我们也露出了诧异的表情。其中一人竟喊：“瞧，仨猴！”我有点急了，想冲上去骂他一句：“你丫说谁是猴？”可嘴张了半天，愣没发出一个准确的声来。唉！老不与人交谈，都忘了人话是怎么说了。透过玻璃窗，看到自己的影子，胡子长长的，蓬头垢面，是容易让人误会。

经过长途跋涉，我们回到北京，很快我们便和组委会联系上了。奥运会开幕式那天，他们把我们带到了会场。“酸死你”和“昨夜西风”知道最激动人心的一刻就要来了。六年的苦练全凝聚在这一刻。两只猴精神抖擞、摩拳擦掌，跃跃欲试。我太紧张了，主席台上的领导讲什么话我都听不见，只见一批又一批的小孩，手拿着鲜花彩带涌进会场，孩子们都露着天真烂漫的笑容。我抬头望去，观众席上也坐满了孩子。手里有的拿着气球，有的拿着彩棒。我心想：这个儿童表演阵容够强大的。

终于轮到我們了。

随着一阵带着远古韵味的鼓声，两只猴从山林中跑出，它们在火炬台下，找了一根木头，然后用一根木棍，在木头上钻呀、钻呀，一个火苗终于出现。它们用火苗点燃了火炬，全场爆发一阵掌声。看着点燃的火炬，我的眼睛模糊了。

“六年啊，真不容易！”但在模糊的视线中，我突然看到主席台红色的横幅：朝阳区幼儿园秋季运动会。

“啊？怎么回事？”

身边的工作人员忙解释：“您别急，是这样，组委会最终还是认为这个创意不太严肃，临时决定改用在全区幼儿园运动会了。”

我不知道心里是什么滋味？是酸？是甜？是苦？是辣？似乎又什么滋味都有。

“六年啊！六年！”

我茫然地看着会场，看着欢腾的孩子，看着他们被逗得前仰后合的样子。我安慰自己说：为了孩子，也值了。

耳边传来一阵阵呼喊声：再来一个！再来一个！

第28节：爱情猎头公司(1)

爱情猎头公司

一

坐在会客室里的女人大约有二十七八岁，宣钟只看了一眼，就断定她就是网络里传说的“恐龙”。

也许是猜出了宣钟的心思，那女人问：“你看我长得怎么样？别误会，没有别的意思，只是随便问问。”

宣钟有点不知所措。

“怎么说呢？您侧面比正面好看，但您最好看的地方是后面。”

女人有点不高兴，“宣经理，长得平常，您就直说，何必这么拐弯抹角地损人。”

宣钟苦笑了一声，“干我们这行，既不能得罪客户，还得符合实际。说得不中听，您多多包涵。其实每个女人都有她美丽的一面，女人就像石油，都是宝藏，只不过有的就像自喷井，用不着深挖，藏不住的美丽哗哗就往外喷，另外一些女人没那么幸运，美丽就像深埋在地下的油层，需要男人长时间的寻找和挖掘。”

女孩脸上有了点笑容：“你还挺会说话。”

宣钟见气氛有些缓和，就问她：“你是不是硕士？”

那女的惊诧地瞪大眼睛，说：“这你都看出来了，真不简单，看来，智慧是掩盖不住的。”

“倒也不是，只不过长成你这个样子，如果没上硕士或博士，确实可惜了。”宣钟说完，就有点后悔。

女人有点神情黯然，“其实，这也许是我人生一大失误，如果我还是那个没多少文化的女孩，早就嫁给一个村野汉子，生个乡下娃娃，过着幸福美满的家庭生活了。上了大学让我有了知识，知识让我有了品位，品位让我失去了爱情。你说，拿到硕士学位，对我来说，代价是不是太大了。”

宣钟也不知道说什么好，只好敷衍说：“难道你的学问大得没一个你看得上的？”

“也不是，可我看上的，没一个看上我的，现在我明白了，林妹妹是不会看上焦大的，可林妹妹要是长成吴妈那样，即使再会做诗，贾宝玉也看不上的！”

“那你找我有什么用？我这里又不是婚姻中介。”

“婚姻介绍所介绍的都是婚姻，不是介绍爱情，一个干巴巴的婚姻，那还不如独善其身呢。我想要一份带有爱情奶酪的婚姻。可我这人又具有东方人羞涩的传统，遇到让自己心动的男人，即使心如干柴烈火，也不敢向人家直接表白，就这样，不知错过多少姻缘。所以，我想让你策划一个方案，当我下次再遇到一个让我心跳的人时，你能让我们合情合理相识。”

“你是说你要是看上谁，我们就像电影里地主老财下面的狗腿子，帮你去抢？”

“没那么夸张，只是让你制造一个场景，让我们自然而然地相识，别像婚姻介绍所，那种婚姻介绍太直接，太露骨，把爱情那种虚无缥缈的神秘气氛全给破坏了。我感觉介绍的婚姻有点像招聘，来的人不一定是你最想要的；而你做的工作有点像猎头，我看上谁，你帮我挖过来。”

“噢，我明白了，也就是说假若你在大街上看上一个男孩，也不好意思对人家说‘我挺喜欢你的，咱们认识一下’之类的话，然后我就出面，帮你‘猎过来’。你别说，韩国真有这项服务，交上三千韩元，两名服务员就把你死拉硬拽拖到你心仪已久的男生面前，你还要装作不情愿的样子，一边强扭着，一边嘴里说着：‘你们这是干吗？’‘你们这是干吗！’”

宣钟喝了口水，接着说：“你的想法很有创意，我愿意试试，估计具有你这种想法的女孩很多，如果市场良好，我也不干什么创意工作室了，专门开一家‘爱情猎头公司’。”

“你放心，这个市场肯定好，你别看那些趾高气昂的冷面女子，摆出一副万千男子不屑一顾的样子，其实心里那个急啊，总是想为什么一个如花似玉的我，就没人追呢。”

“你还是比我更了解女人，”宣钟说：“对了，咱们谈论了半天，还不知道你的姓名。”

“我叫杨洁。”

“好，杨洁，那你就先回去找你的猎物吧，找到之后，就马上告诉我。你放心，只要是活人，我肯定能发挥我的想象力，让你们相识。为了保密，咱们这次行动的代号就叫‘诱僧’！”

“好，那就拜托你了。”杨洁走了。

二

杨洁走了之后，好久没来，也许还没有碰到让她怦然心动的“猎物”。的确，寻找爱情就如同寻找灵感，你不知道它什么时候来，也不知道为什么会来。当你苦苦追寻它时，难以见到它的踪影；当你对它不抱什么希望，准备弃它而去时，它却飘然而至。就如同以色列总理沙龙的中风，事先没有一点征兆，也许你在散步，也许你在购物，也许你在如厕，也许你在坐电梯……只是那么不经意地一回眸，“啊！终于找到你了。”正所谓：“终日觅不得，有时还自来。”

第29节：爱情猎头公司(2)

过了半年，杨洁终于又来了。

“宣经理，我终于找到我的意中人了。”杨洁兴奋地说。

“真的，谁呀？”

“我也不知道他是谁？是一个外国人，长得就如同贝克汉姆！”

“那你怎么和他碰上的？”

“说来也巧，那天我坐地铁，人特别多，站着都比较紧。忽然，身边一个男子用不太流利的中国话对我说‘小姐，我的手机掉在了地上，找不到了，能不能用你的手机拨一下我的号码。’我回头一看，是一个外国大男孩，白白的皮肤，高高的鼻梁，似乎还有几分羞涩。我当时就有些恍惚，这不正是我苦苦寻找的白马王子吗？原以为他会骑着白马来，没想到他竟是坐着地铁来了。我不知道自己是怎样借给他手机的，也不知道他是怎么还的，我只是朦朦胧胧记得他对我说了声谢谢。等我回过味来，他已经下车了，消失在茫茫人群之中。”

“有点像那种一见钟情的电影。”宣钟慨叹道。

“可不是，当他转身离开的那一刻，我就知道我已经fall in love with him。”

“既然喜欢，你就直接跟人家说，反正你也有他电话。”

“哪好意思啊！万一人家不喜欢我怎么办？万一人家已经结婚了或已经有女朋友了，我多尴尬。再说，我连姓名都不知道，就跟人家说：我喜欢你！别人还不把我当成干那个的了。”

“你们女孩子就是这样，喜欢谁偏不直说，总是扭扭捏捏，模模糊糊，女孩的心事让人猜，要不然怎么会演绎出那么多‘你爱他，他爱她，她又不爱他’悲欢离合的故事，非得等到最后快死了，才拉着人家的手说：‘其实，我爱的是你。’您都快死了，还说这勾人的话有屁用。要照我说，喜欢谁，趁现在还活着，就赶紧告诉人家，管他有没有女朋友，管他有几个女朋友，管他结没结婚，管他结过几次婚，管

他是同性还是异性，喜欢就是喜欢，大胆表白，拒绝算什么，挨个大嘴巴，你就认为是交往的开始.....你别用这种眼神看着我，我也不是这种人，我也只是发表一下议论，我也很东方，很传统的，年少时，经常唱的歌就是《我是不是该安静地走开》。”

“宣经理，您就别发表议论了，赶紧帮我想个实际的办法见见他，现在我经常梦到他，在梦中，他高大英俊，骑着白马，嘴里叼着一枝玫瑰，手里还举着信用卡，朝我飞奔而来.....”

杨洁一副陶醉状。

“行了，行了，醒醒，咱们谈正事呢。我跟你说，策划这东西，总是含着机巧在里面，我怕一用机巧，就玷污了你那纯洁的爱情。不如这样，你自己再想想办法，最好你直接去说，实在不行，我再给你想办法。”

“那好，一言为定。”杨洁走了。

三

过了两个星期，杨洁又来了。

“宣经理，我实在没勇气去打电话，还是你来策划吧。”

“我倒为你想了一个方案，不知道行不行？为了让你们俩重逢，我想搞一个大型活动，邀请很多人参加，这样他就不会怀疑咱们有什么企图了。活动开始后，我会把你们俩安排挨在一起的。”

“那搞个什么活动呢？‘今晚我们相识’还是‘玫瑰之约’？”

“太俗！太没创意！我想搞个有想象力的，有气魄的，比如纪念月球环绕地球46亿周年庆祝大会。”

“有点夸张吧？为了我们俩相识有必要搞这么大动静嘛？”

“太有必要了，如果活动不希奇，怎么才能把吸引他来参加呢，你不知道老外有一偏好，就喜欢稀奇古怪的事。不过，咱们还有一个麻烦，不知道他叫什么？如果连姓名都叫不出来，他肯定有戒备，不会轻易来的。你还有他什么其他信息吗？”

“除了手机号，我对他一无所知。”

宣钟想了想，“有了！这样吧，咱们干脆把他手机费给交了，收费单上绝对有他的名字。”

“老宣，我真佩服你，这种歪门邪道的主意你都能想得出来，你还搞什么策划，你去做个间谍好了。”

四

交了手机费，拿着收费单，才知道杨洁朝思暮想的人叫大卫。

宣钟给大卫打电话：“你好！大卫吗？我是宣钟创意工作室，为了纪念月球环绕地球46亿周年，我们在这周五晚上举办一个庆祝大会，欢迎您参加。什么？没空？您千万别没空，为了表示我们对你的诚意，我们已经开创性地把您这月手机费给交了，不信，您可以查一查。您可一定要来啊！”

周五晚上，庆祝大会在一家五星级酒店的宴会厅举行，陆陆续续来了一百多人，社会各界人士都有，什么天文爱好者，什么动不动就以月亮为主题做诗的文学青年，什么准备炒月球地皮的开发商，还有几个竟然自称是“月球环绕地球促进会”的理事，宣钟心说：“你们丫想白吃白喝就直说，何必还为此成立什么月球环绕地球促进会，你们不促进，人家月球也绕得好好的。”大家见着宣钟，都纷纷表示这个活动搞得好，早就应该纪念纪念了。宣钟给他们解释说：“45亿年的时候，也就是一亿年以前，估计也想搞，但那时候是恐龙当家做主，恐龙为了养活那么大的身子，每天找食还忙不过来呢，哪像咱们人类，吃饱了闲着没事，不是纪念这个，就是纪念那个。”

大家欢声笑语一阵，便由迎宾员领入各自的座位。宣钟看了看杨洁那桌，杨洁早就来了，看得出，还精心化了妆。她那旁边的座位还空着，宣钟看看表，已经比预定开会时间超过十分钟了，心说：“这家伙不会真的不来吧？”估计是有些人午饭都没吃，已经饿得不行了，一再催促宣钟开始。宣钟说：“今天咱们纪念的是月亮，怎么也得等它上来吧。”于是大家翘首以待盼着月亮升上来。

还好，月亮刚刚升上来的时候，大卫就来了，果然是白白净净，非常英俊。他被迎宾员领到了杨洁旁边的座位时，表情有些惊讶，似乎还认出杨洁，落座之后还与杨洁打了声招呼。

宣钟走向前台，宣布纪念大会正式开始，他先致词：

“女士们，先生们，各位来宾，大家晚上好！今天我们大家齐聚一堂，共同庆祝月球环绕地球46亿周年，这不仅具有历史意义，而且具有现实意义。大家想想啊，46亿年啊，无法想象的漫长，而我们的月球就这么日复一日，年复一年地环绕着地球，从没有嫌弃过，从没有背离过。要说审美疲劳，早就应该疲劳了；要说外面没有诱惑，不要说无限的宇宙，绚烂的银河，不要说那个成天朝月亮抛撒金光的太阳，就地球身边这几个星球，金星，水星，木星，哪个不比地球长得高大魁梧？哪个不比地球万有引力大？可我们的月亮就是这样，从不为外界所动，一颗心要与地球朝夕相处，相濡以沫，这一呆就是46亿年，这是何等伟大呀。再瞧瞧我们人类自己，刚刚还海誓山盟，要白头偕老，转眼间就激情全无，劳燕纷飞，比起月亮，我们是何等惭愧啊。”台下鸦雀无声。

“下面，为了学习月亮这种忠贞不渝的精神，我们一起做个集体游戏，好，请大家都站起来，在座的每一位男士拉住你身边的女士的手，让女士拉着你的手围着你绕三圈。男士一定要拉紧，不要摔着女士。今天到场的先生比女士多一些，身边没有女性的男士，只好委屈你了，拉住你身边男士的手，也绕三圈，别不好意思，其实每个人心里都有一个断臂山……”大家对这个游戏很感兴趣，会场一下子活跃起来。

宣钟看看杨洁那里，只见大卫正拉着杨洁转呢，一圈、两圈、三圈、四圈、五圈……宣钟有种预感：“诱僧计划成功了！”

五

过了半年，杨洁带着大卫来了。

“宣经理，明天我就要和大卫结婚啦，我们俩特地过来，谢谢你能让我们相遇。”杨洁说。

“恭喜！恭喜！”宣钟十分高兴地向杨洁表示祝贺，然后又冲老外说：“大卫，反正你们俩也要结婚了，我要告诉你一些你不知道的事……”

“我早就告诉他了，”杨洁笑着说，“你猜怎么着，那天在地铁里，他竟然是故意把手机掉在地上，借机留下了我的电话。可他不知道我叫什么，一直没好意思给我打。”

“你们外国人不是这样啊？不是都特直接，特主动，特开放吗？一般两个陌生男女聊不了几句就go to bed,你怎么这么gentleman，害得我们忙活半天。”

大卫说：“我们西方人并不是像你们想象得那样开放，我们也很保守，也讲究酝酿感情，你说的那些都是电影里的东西，电影是什么？是一个梦，自己特想要，而现实又无法实现的，才去电影里去实现呢。不过，我已经找到了我的梦。”转身看看杨洁：“洁，是我看到过的最美丽的女孩，我看见她第一眼，就喜欢上她了。”

宣钟心说早就听说过外国人和中国人审美不同，没想到竟然有这么大的不同。不过，宣钟抬头看看杨洁，感觉确实比以前漂亮了许多，沉浸在幸福里的女人自然会散发一种美丽。

宣钟笑着对大卫说：“那就祝贺你找到你的梦！明天一结婚，她就属于你了。按照我们中国人的婚俗，明天结婚的时候，你要管他的父母叫爸爸妈妈。他们一高兴，还会给你一个红包，里面会包着钱的。”

大卫有点不相信，“真的有这样好事吗？我叫一声‘妈’，他们就会给我钱？他们不给我怎么办？我不是白叫了吗？他们要是不给我，我可以告他们吗？”

宣钟说：“你们外国人也真够轴的，你只要甜甜地叫一声‘妈’，自然会给你钱的，如果没人给你，你就在后面加一个‘的’。”

“老宣，你别教坏他了……”杨洁一把拉着大卫出了门。

第30节：一个保险推销员

一个保险推销员

一

这已经是这个保险推销员第六次来电话了。

“宣经理，我是人寿保险公司的小王，您看我们今天能见个面谈谈吗？”

“今天没空啊！”宣钟搪塞着。

“您只要给我半小时就行，半小时的空闲，您总该有吧？”

“半小时也没有，我忙死了。”

“十分钟吧！就十分钟！”

“十分钟也没有！”

宣钟没好气地说。

“五分钟……”

“没有。”

“我只递给您一份资料，一句话不说，转头就走。”

“那也没空。”

“我过去看看您的背影，然后就走，行吧？”

“唉，我服了你了，好吧，那就过来吧！”宣钟实在是佩服这个保险推销员的执著。

二

“宣经理，您要是入了我们保险，好处太多了。”

“我们公司条文上都写得很清楚，您看，您要是断了一条腿，可以赔五万，要是半残，可以赔给您十万，您要是全残，那就更赚了，可以获赔二十万，您想想，每年才交两千多元，就能获赔二十万，多赚啊！”

宣钟听着，皱皱眉。

“说点别的，我对疾病保险比较感兴趣！”

“有！有！”

小王赶紧翻开另外一页，“您看，这个保险可以保好几十种病呢，什么心肌梗死，脑溢血，尿毒症、肺癌、肝癌、艾滋病……您只要得一种，任何一种都行，都能获赔，您想想您再怎么背，也能得上其中一种吧，也许运气好了还能得上两种，所以，入了保险，几乎100%能获赔！”

“行，行，这大病保险我明白了，还有没有别的？”

宣钟被他说的有点心惊胆战。

“保险就是这点好，为你的生老病死都考虑全了，您生完病了，钱也给您了，要是治不好，死了，保险公司给您出殡葬费，还送您一块墓地，您想多值，省了您死之后还操心这些琐事，而且，好处还不止这些，死后您还可以给您的子女留下五十万人寿赔款，您想想，您干上一辈子，也不见得能给他们留下这么多钱，只要您一死，他们就能获得这么一大笔钱，什么上学，结婚，买房，还不全有了？”

“我能不死吗？”宣钟轻轻地问。

“不死不得，早死早得。”小王说得兴高采烈，眉飞色舞，唾沫星子乱飞，“你入了保险之后，你不觉得觉得活一天就赔一天吗？”

小王见宣钟还在那里愣愣的，就说：

“怎么样，下决心吧，这样的好事，哪找去？”

“你让我想想，考虑考虑！”

“还考虑什么？我给您讲了半天，您还觉得保险没用吗？”

“保险是个好东西，能给人带来生活保障，可你这个推销方式值得商讨，您想想，买保险的人大都是刚刚富裕点的人，好日子还没过几天，你左一句‘半残’，右一句‘去死’，人家受得了嘛？”

“那我该怎么推销呢？”

“推销，不管你推销什么，都不是在推销产品，而是推销拥有产品之后的感觉，卖牛排不是只是推销牛排，而是推销烤牛排时那令人垂涎欲滴的滋滋声，卖劳力士手表的也不是简单推销手表，而是推销那

种戴劳力士手表的感觉，你做保险也是一样，不是推销保险，而是推销稳定生活的感觉和成功人士的象征，比如李嘉诚吧，他肯定不缺钱，他的子女肯定也用不着等着他老爸死后那笔赔偿金，可他为什么还买了几千万的保险，那是一种身份的象征。人嘛，尤其那些成功人士，或多或少都有些虚荣，说得好听就是荣誉感，其实就是一种优越感，你要抓住他们这种心理，满足他们这种优越感，你就能获得成功，卖产品其实就是卖感觉。推销其实并不是卖给他东西，而是激发他心里那种潜在的购买欲望。”

宣钟就是喜欢给人指点，一说起来就一大堆。

“我给你讲个小故事吧！让你受点启发。”

一个乡下来的小伙子去应聘城里“世界最大”的“应有尽有”百货公司的销售员。老板问他：“你以前做过销售员吗？”

他回答说：“我以前是村里挨家挨户推销的小贩子。”老板喜欢他的机灵：“你明天可以来上班了。等下班的时候，我会来看一下。”

一天的光阴对这个乡下来的穷小子来说太长了，而且还有些难熬。但是年轻人还是熬到了5点。差不多该下班了，老板真的来了，问他说：“你今天做了几单买卖？”“一单！”年轻人回答说。“只有一单？”老板很吃惊地说：“我们这儿的售货员一天基本上可以完成20到30单生意呢。你卖了多少钱？”“300,000美元！”年轻人回答道。

“你怎么卖到那么多钱的？”目瞪口呆，半晌才回过神来的老板问道。

“是这样的，”乡下来的年轻人说，“一个男士进来买东西，我先卖给他一个小号的鱼钩，然后中号的鱼钩，最后大号的鱼钩。接着，我卖给他小号的鱼线，中号的鱼线，最后是大号的鱼线。我问他上哪儿钓鱼，他说海边。我建议他买条船，所以我带他到卖船的专柜，卖给他长20英尺有两个发动机的纵帆船。然后他说他的大众牌汽车可能拖不动这么大的船。我于是带他去汽车销售区，卖给他一辆丰田新款豪华型巡洋舰。”

老板后退两步，几乎难以置信地问道：“一个顾客仅仅来买个鱼钩，你就能卖给他这么多东西？”

“不是的，”乡下来的年轻售货员回答道，“他是来给他妻子买卫生棉的。我就告诉他：你的周末算是毁了，干吗不去钓鱼呢？”

故事讲完，宣钟总结说：“你看人家这个销售员，能善于激发顾客潜在的欲望。”

小王听完，说：“宣老师，您这一席话真使我茅塞顿开，我在黑暗中摸索了这么多年，您今天这一点拨，给我指明了保险推销的方向，我顿觉得眼前一亮，前途光明，非常感谢您的指点！”

“今天也谢谢你，经过你这一番心惊肉跳，出生入死的讲解，我现在已经视死如归了。”

三

过了半个月，小王又来了。

“宣经理，我回去把你的推销理念和我们同事一讲，他们都觉得太有道理了，如同晴天拨雾。我今天来就是代表我们经理请你给我们公司二百多名销售人员做个报告。”

“太客气了，只是一点心得，上不了讲台。”宣钟虽然嘴上这么说，心里还是美滋滋的。也是，他总想传播他的营销理论，可是平常的时候，给钱都没人听，这下竟然有人请去作报告，能不高兴嘛。

“小王，你带保险单了吗？我看，今天咱们就把合同签了……”

第31节：一直做乙方

一直做乙方

一

“做乙方的吧？”宣钟看了那人一眼，说。

“这您都看出来了。”

“您一进门那点头哈腰，非常谦卑的样子，我一看就知道你是做乙方的，而且做了很多年。”

“一直做乙方。”那人说着递上来一张名片。

新世界装饰公司销售经理 赵方

“噢，是赵经理。”宣钟看着名片问：“有什么事吗？”

“是这样，市电信局要盖一个大楼，我去联系装修业务，可去了几次，都没见到负责这项工程的基建处的史处长，每天找他的人太多了，都被他的秘书挡在门外，你说这人我都见不到，怎么联系业务啊。我过来找您，就是想让您帮我想个主意，让我能和这个史处长见个面，谈谈这个事。”

“大楼还没建呢，你们就开始联系装修啊？”宣钟问。

“只有一挖坑就得开始联系，你要等大楼盖起来之后再联系就晚了，这一个工程活，有几十号人盯着呢，你不抓紧这活儿就归别人了。可这秘书最可气，和她说尽了好话，就是不让我进。”

“也别埋怨秘书，那是她的职责，等咱们想出办法能进去后，你还得感谢她帮咱们挡了多少竞争者呢！”

“说的也是，那您就赶紧帮我想个法子。”

宣钟想了想，说：“那个史处长再厉害，也得去上厕所吧，你就在厕所那儿等着他。”

“在厕所里见面，那多尴尬啊。”

赵方一脸疑惑。

“你看见他进了洗手间，你赶紧上前打招呼‘史处，您亲自上厕所来啦？’，他肯定会被你逗乐的，他一乐，不就不尴尬了吗？然后你再说明一下你特别想见他，可秘书不让见，只好在厕所里蹲守了，趁着他站着或蹲着方便的时候，赶紧介绍一下你们公司。”

“好，那我就照您的办法试试。”

二

过了半个月，赵方来了。

“怎么样？”宣钟问。

“您那招还行，那天他上完洗手间，领我走进他的办公室，谈了半小时，他的秘书也搞不清楚我和他的关系，已经不敢再拦我了。”

“不过，我现在又遇到一个问题，这要想拿下工程单子，不能只是简单介绍介绍，还得一块吃吃饭、喝喝酒，饭桌上才能增进感情，我请了他好几次，都没请动，总是说忙便推托了。您再帮我想个主意，让他非吃我这顿饭不可。”

“这个容易，今天你再去一趟，快下班时去，你对史处长说‘史处，我都请您好几次了，您虽然没去，我的诚意也到了，咱们认识这么时间啦，您怎么也得尽尽地主之宜，请请我吧。’你这么一说，不由他就不好意思不去了。不过，你可别真让他结账啊！”

“这个我懂。”赵方满意地走了。

三

赵方接连请了史处长好几次饭，两人关系也逐渐亲密起来，可工程的事还是没谱，史处长既不答应给，也没说不给，赵方没了主意，于是又来找宣钟。

“是不是该送点礼？”赵方问。

“现在还不能送礼，礼轻了还不如不送，礼重了，有行贿之嫌，再说，请客送礼这些招术凡是个乙方就能想到，甲方对这些东西都不在意了，边际效用太差。你得给他最急需的东西，帮他解决最头疼的问题，这些才能博得甲方的欢心。”

“他最头疼的问题？……他倒和我说过，他有个女儿大学毕业一直没找到工作，成天在家呆着，让他心烦。”

“唉，对，你帮他女儿找份工作，这比请他吃饭、送礼强多了。”

“好，就这么办。”

四

半年过去了，赵方再也没来。宣钟心想，这小子工程拿下了，也不过来说一声。这一天，赵方又露面了。

“怎么样，工程拿下来了吧？”宣钟问。

“别提了，史处长到底儿也没把工程给我，不过，我现在已经是他女婿了……”

第32节：奇特的婚礼

奇特的婚礼

“宣哥，我要结婚了！”高升一进门，就兴冲冲地说。

“恭喜，恭喜，这下世界上又少了一个黄花少男。”

“宣哥，我找你有正事，你看，我要结婚，总得有个仪式吧。你给这个策划，给那个策划，你也帮我策划一下怎么办这个婚礼。”

“没问题，你想怎么搞，来中式的，日式的，还是西洋的？”

“那些都太俗，没点新意。我想给客人一个惊喜，你看人家外国人，总能想出奇思妙想来。有从空中跳下来结婚的，有潜到大海深处结婚的，还有登喜马拉雅山的，多刺激，多激动人心。可咱们，就知道吃吃喝喝，请的人烦，来吃的人也烦。”

“那你是准备跳楼结婚还是卧轨结婚？”

“宣哥，没和你开玩笑，说正事呢！”

宣钟想了一下，说：“你看这样吧，咱们组个车队，前面10辆奔驰开道，后面10辆卡迪垫后，你和新娘在中间，坐在一辆面的里。这样，即使恐怖分子想袭击你，都搞不清你坐哪辆车。”

高升皱皱眉：“10辆奔驰，10辆卡迪，这得多少钱呀！咱们既要有新意，又要少花钱！”

“我明白了，这样吧，你告诉我打算什么时候办？”

“下周六。”

“客人在哪集中？”

“在我们家楼底下的花园里，亲戚朋友加起来得有个百八十人。”

“行，这事就交给我了。你那天把客人集合好，剩下的由我来安排。”

“宣哥，这可是我的大事，这事就拜托你了！”

“没问题，你就等着瞧好的吧！”

周六上午10点，高升家的楼下已聚满了人，大家三三两两，互相寒暄。高升和新娘正与客人一一合影，虽然大家都兴高采烈，欢声笑语，可高升心里这个急啊。“这个姓宣的，怎么搞的，这钟点还不露面？”

正在这时，随着几声警笛响，三辆警车开进了院里，从车上迅速下来二十多个警察。

高升有点诧异，问新娘：“你有这么多警察亲戚？”

还没等新娘回答，一位警官径直走到高升面前：“你是高升吧？请跟我们走。”

高升有点懵：“怎么回事？您是不是搞错了？”

“没错，这是拘传证，上面是你的名字吧？至于你犯了什么事，我们也不清楚，我们只是奉命行事。”

高升觉得自己像做梦，这大喜的日子，怎么会这样。新娘在旁边，已经吓傻了，半天才缓过劲儿，哭着对高升喊：

“你说！你到底干什么了？”

迎亲的人骚乱起来，人群窃窃私语，不知发生了什么事情。这时警官对众人说：“大家都不要走，大家都上车，跟我们到公安局。”大家纷纷被带上车。

一路上，除了新娘嘤嘤地哭泣，其他人都沉着脸，一句话也不说。高升一直在回忆，自己没做错什么呀，一生最大的坏事也就是六岁那年偷过生产队的一只鸡。

正想着，三辆警车已开到了北京第二监狱。周围都是高墙，高墙上都架着电网，几名武警端着冲锋枪在岗楼上走来走去。这一群人被赶到监狱里犯人放风的地方。随着“咣当”一声，所有的门都禁闭上了，但警察却一个也没有进来。

高升正纳闷，诚惶诚恐地四处乱瞧，突然看见两个人慢慢走来，其中一个竟是宣钟。

“哇！你也被关进来了！”高升忙冲着他喊。

宣钟赶紧跑过来握着他的手：“高升，恭喜！恭喜！今天我们就在这里举行婚礼。”

“啊？！”高升气得差点背过气去。

宣钟转向不安的人群，大声说：“大家受惊了。今天我们在这里为两位新人举办婚礼。欢迎大家的到来！”众人这才把悬着的心放下来，并为这意外的惊喜爆发了一阵欢呼声。这就如同丢了钱包，却又意外地捡到了；还如同一个癌症病人复查时，却被判定是误诊，虽然和原来一样，但却感到出奇地高兴。

“来，我来给你们介绍一下。”宣钟把另一人叫到高升面前：“这是京城著名主持人——赵伟。”

高升习惯见面叫哥：“伟哥，你好！”

“别，别这么叫。”赵伟忙摆手，“还是叫我赵哥吧！今天的婚礼由我来主持，希望新郎新娘多配合。”

正在这时，乱糟糟闯进不少人，有的还扛着摄像机，有的举着话筒。见高升诧异，宣钟忙解释：“我已把你的婚礼通知了新闻界。领导认为这很有创意，对于提高全民族的创新意识大有益处，指示在京城各新闻机构，着重予以报道。”

一位记者冲到前面，拿起话筒对高升说：“我是星际电视台的记者，请您谈谈这次婚礼的重大意义。”

高升面对着镜头，有点不知所措，但很快就镇定下来，他神情激昂地说：“中华民族自古就有创新精神，我们祖先的四大发明，就是我们的骄傲。但是近百年来却难以见到我们中国人发明的东西，像电话、计算机，都是外国人发明的。我希望我能通过我的婚礼来启发国人，只有创新，才有出路。”高升虽然嘴上认真地说着，心里却在骂宣钟：这算什么创新？！

还没等高升讲完，又一堆外国记者把话筒对准高升。

“高先生，你好！我是美新社记者，请问您在监狱里结婚，是不是您在这里曾经有一段美好时光？”

“高先生，您好！我是法联社记者，您在监狱里结婚，是不是暗示婚姻就如同牢房？”

“高先生，我是路头社记者，您这次在监狱里结婚，在世界上也是头一次。我们欧洲和美洲的广大观众都想亲眼看到这次婚礼的盛况。但由于时差的原因，不能如愿以偿。请问您能不能改在夜里举行，以便广大的发达地区也能看到您的婚礼。我们认为这次的收视率会超过‘戴安娜’的婚礼！”

“高先生，您好！我是BBQ的记者，这次您的婚礼很有创意，您是否能透露一下，下一次结婚是在哪里？”

“高先生，您好！……”

“高先生，我是……”

赵伟见高升应付不过来，忙拉开记者：“诸位，记者招待会到此结束。奏乐，婚礼正式开始！”

监狱里的犯人原只是透过栅栏门看热闹，一听以为是犯人结婚，也纷纷嚷嚷起来：“我也要结！我也要结……”

赵伟站在主持人的台上，宣布婚礼正式开始：“第一项，新郎向新娘赠送礼品。”赵伟把一副手铐朝众人晃晃：“这是一个手拷子，是铁做的，预示着新郎铁了心跟着新娘。它有两个铁环连在一起，象征着两个人的心连在一起。”高升本来一见这礼品就不乐意，一听这解释，很高兴地就给新娘拷上了。

“下面，新娘给新郎礼品。”赵伟又拿出一副脚镣：“这是一副脚镣，预示着新娘把新郎永远拴在身边。”新娘也高兴地给高升戴上脚镣。

“下一步，新郎新娘入洞房，不，入牢房，这预示着他们的爱情牢不可破。”

高升挽起新娘的手臂，挺起胸膛，在国际歌声中，神情昂扬地一步一步朝牢房走去。只有那脚镣不时碰在水泥地面上，发出“哗琅琅、哗琅琅……”的金属声。大屏幕上放映着故事片《刑场上的婚礼》……

第33节：最悲惨的爱情故事(1)

最悲惨的爱情故事

一大清早，刚上班，陈导演就来到了宣钟的创意工作室，因为相互之间比较熟了，陈导开门见山地说：

“老宣，我正准备拍一部有关爱情的电影，可想来想去，凡是跟爱情沾点边的事情都让电影界的老前辈拍遍了，什么师生恋，婚外恋、三角恋、五角恋、循环恋、生死恋、人鬼恋、姐弟恋、你恋她不恋……，你能想到的，别人也都想到了，拍过了。我找你就是想让你写一个剧本，要冲出旧有爱情戏的框框，越曲折越好，越悲惨越好，让观众看完后，在剧场里哭个死去活来，抬出去才好。”

“陈导，您这不是难为我嘛，写这些缠缠绵绵的事情，得有亲身体验才行。我自己的感情经历都太顺了，没什么波折，我还没跟人家说，人家就同意了，刚一拉手就让我负责。”

“别臭吹了，我还不知道你，尽采取‘人弃我取’的战略，没法‘攻无不克’，甚至是不攻自破！”陈导说。

“陈导，玩笑归玩笑，这事躲在屋里瞎编还真不行，咱们得搜集点第一手素材，你看这样行否？咱们登个广告，征集各种复杂曲折的感情历程。”

“可以啊！”

第二天，宣钟就在一家报纸上刊登了一则广告。

您有悲惨的感情经历吗？

您有曲折的爱情故事吗？

把您的绝对隐私告诉我，为您拍一部经典的爱情电影。

当天下午，就有三个人来到了宣钟的工作室。

第一个是位中年男子，他有些迟疑地说：“宣经理，我早就盼望着把我藏在心中多年的这点事跟谁抖落抖落，可我又怕你们真的把我的

内心秘密拍成电影，我以后怎么见人，别人见到我，肯定会背后指指点点。”

宣钟说：“你没听说过吗？把你的丑事讲给一个人，那就是绝对隐私；讲给许多人听，那叫不要脸；讲给全国人民听，那就是艺术人生。所以，放心吧，大家对你的遭遇只能是同情。”

“那就好，我的感情经历确实也该拍成电影，太惨痛了。”

“那您就讲讲怎么个惨痛。”

“说起来，我的感情生涯起步也挺早，十几岁的就谈恋爱，谈了十几年一直也没找着合适的，我喜欢的，人家不愿意跟我，愿意跟我的，我又看不上眼。真是所谓：我爱的人已成人妇，爱我的人惨不忍睹！时间一晃，我就到了三十了，迫于家庭的还有社会的压力，我就随便找了一个还算看的过去的，草草结婚。我时常想，生命留给我谈恋爱的时间太短了，而且那个时间段还得找工作，找房子，哪还有时间找对象啊。还没找好呢，我的青春就过去了。”

“那你后来呢？”

“后来，还能怎么样？生小孩，凑合过日子，既没激情，也不想离婚；平平淡淡，无滋无味。”

“你的故事完了？”

“完了。”

“就这么完了。”

“那还能怎么完？！”

“我没听出多么惨呀？”

“这还不够惨啊，一生都没找到自己的最爱，自己的最爱总是在别人身边，一辈子就这样过去了，我一想想就觉得惨痛。”

宣钟说：“行了，行了，你也别伤心了，大多数人都是这样过的。你先回去吧，等我什么时候拍《寻常人家事》再找你。”

那人只好悻悻地下去了。

第二个是个年轻人，二十四五岁。

“我呢，第一次恋爱是网恋，我们在一个聊天室遇到的，她特博学，什么都知道，真是一个才女，我深深地被她的智慧所倾倒了，每天不和她聊聊天我心里就没有着落，我这才明白什么叫一网情深。过了半年，在我强烈要求下，我们见了面，见了面我才知道她都六十八了。妈的，您都六十八了，还给自己取个那么嫩的网名——樱桃小丸子。从那以后，我再也不相信网恋了。”

“第二回恋爱就更惨了，结婚没两天，我还没来得及碰她呢，我那新娘就出国了。我日日盼，夜夜盼，盼她早点回来，后来终于盼来离婚协议书。我跟人家一夜都没睡过呢，就已经是二婚了。后来跟谁说，谁都觉得我冤，比窦娥还冤。”

“这么说你虽然结过婚，但还没和女孩过过夜。”

“那当然，我现在还是处男，我还有医院证明呢。”

“好，那您就好好保留您的医院证明，将来再婚时，用得着，您先请回，谢谢您把这么冤的事告诉我们。”

宣钟又冲外面喊：“下一个！”

进来的是一个白白净净的男子，看样子还挺有教养。

他坐下来，环顾了一下四周。

“放心吧，没外人，您就把您的感情挫折尽情吐露吧。”

那男子说：“我叫马欣，不瞒您说，我是个同性恋。”

“您对同性恋没意见吧？”马欣接着问。

第34节：最悲惨的爱情故事(2)

“只要你不是看上我，我就不会有意见。”宣钟回答。

马欣抬头看了一眼宣钟，说：“您长成这个样子，还是留给妇女界吧。”

宣钟似乎对同性恋挺感兴趣，“你们同性恋真的对异性不感兴趣吗？是不是她们令你们很失望？她们确实有时挺让人烦的，可她们对我们这些异性恋来说就如同中国电信，虽然不满意，可我们也没有别的选择。”

“其实，我是个双性恋，既喜欢男的，又喜欢女的。”

“这么说，孙中山先生为之奋斗一生的‘博爱’理想，你给实现了！”

马欣苦笑一声。“唉，我有时也发愁，不知道该喜欢男的，还是该喜欢女的。”

“我有个男友，也有个女友。后来，我的女友怀疑我有别的女人，便跟踪我，结果她发现了我的男友，没想到她竟然爱上了我的男友。”

宣钟听得脑袋有点大，对马欣说：“你等会儿，我去拿杆笔，脑子有点乱。”

宣钟在纸上画了一个三角，对马欣说：“接着说。”

“我的男友是个单性同性恋，对女的根本不感兴趣，可我的女友还不死心，成天追着他，想激发他那原始的对女性的兴趣，可我的男友真的对她一点没有感觉。”

“行了，行了，我听着都有点乱。你先回去，我整理整理。”

第二天，陈导来了。宣钟把三个人的情况说了一下，最后说：“陈导，虽然这些先辈们虽然把爱情戏拍烂了，但还给咱们留条活路，他们没拍过同性恋啊。”

“这同性恋的爱情，观众能接受吗？”陈导疑惑地问。

“只要同性恋能接受，这部分观众也不少。”

“说得也是，那你就继续关注这个马欣。”

过了半个月，马欣来了，一副心事重重的样子。

“宣经理，你说同性之间能结婚吗？”

“国外可以，在中国可不行，怎么啦？”

“我的男友特别特别想和我结婚。”

“你们偷着恋爱就行了，还结什么婚。”

“你不懂，我们不想只是偷偷摸摸的恋爱，我们想光明正大在一起，永远在一起。结婚，那不是简单的一张纸，而是两个人情感升华的标志！”

“你不会理解的。”马欣低下头说：“看来，我只好做手术变成女的，我们才能结婚。”

宣钟吓了一跳：“你千万别往那方面想，改变性别可不像变个发型，觉得不行还可以再变回来，那东西割了就不会长了，你怎么也得和你的同志商量一下啊。”

“我要跟他说，他不会同意的，我要给他一个惊喜。您别劝我，我心已定了。”

宣钟送他出门，临别还对他说：“小马，这事一定要慎重啊！慎重啊！”

过了一个月，来了一个漂亮的高个子女孩。

“我叫马欣。”

宣钟惊得目瞪口呆，张大了眼睛，仔细看了看，果然是马欣。

“哟，你变了女的，还挺好看，要不是知道你是男的变的，也许我会喜欢上你的。”

“人家本来就挺好看的嘛。”马欣一边说还一边扭捏。

“见过你的男朋友吗？”

“没敢见，我心跳得厉害，不知道我们相见，该是一个多么激动的场面。”

“那我陪你去吧，看这部爱情戏的完美结局。”

宣钟和马欣一同出门，来一公寓前。

马欣前去敲门，手有些颤抖。

随着吱呀一声，门开了，出来一位女的。

马欣惊讶地说：“是你？！你怎么变成这个样子啦？”

宣钟有些疑惑，问：“这是你男朋友？”

马欣含着泪点点头。

“你变成女的，也总该和我说一声。”马欣埋怨道。

女孩委屈地说：“我想和你结婚，想给你一个惊喜……”

宣钟苦笑一声：“你们干脆接着同性恋吧。”

（注：本文写于李安拍《断臂山》之前）

第35节：做个男人真难

做个男人真难

来人自称老王，四十岁左右，坐在会客室的沙发上，叹了十分钟气了，也不知道他要说什么。

“别这么垂头丧气的，有什么你就直说。”宣钟说。

“宣老弟，今天咱们之间谈的话不要外传，这就是咱们两个男人之间的对话。”

“你放心好了。”

“宣老弟，今天我来，特地想请教有关性的问题。”

“不会吧？我是搞创意的，有关性的问题，我也不太懂，即使有那么点经验，也是自己在黑暗中摸索中得来的，没有形成系统的理论。”

“咳，这些经验谁不是关上灯，在黑暗中摸索中得来的。宣经理，您别谦虚，我看过您给别人回答的帖子，您提倡创新性生活，所以我感觉您也应该是个性专家。”

“我提倡创新性——生活，不是创新——性生活，我自己连孩子还没整出来呢，能是性专家吗？老王，我还想向你请教呢，你说别人整个小孩怎那么容易，我看电视上演的女的一遭强奸就怀孕，可轮到我怎么这么费劲，这几年，没干别的，就是整小孩了，爱多VCD，一直在努力。”

“我弄小孩不费劲，可我的问题也够闹心的，还没法跟别人说。”

“中国人就是这样，越是喜欢的东西越不能跟大家说，比如钱和性。你就说说你是怎么回事？”

“别提了，最近我老婆对这事一直没什么兴趣，但是为了照顾我的情绪，倒也配合。”

“可前天晚上，正当我满腔热情，全身心投入在干那事的时候，累的我满头大汗，可我一睁眼，却发现我老婆正聚精会神看《参考消

息》呢，已经看到第四版了，你说让我多扫兴，一晚热火朝天干革命，没想到只是我一个人在忙活。”

“老王，你这个好解决，你老婆这叫性冷淡，你要学会激发她的欲望，学会点燃她的干柴烈火。”

“那怎么办呢？”

“给她吃点促进性欲的药，另外，把你们的卧室布置得罗曼蒂克一些，在床头放个大卫的雕像，激发她对男性的兴趣，你呢，也别只是独自默默耕耘，要在枕边说一些让她身体发酥的话，比如‘我的小甜甜’、‘我的小亲亲’、‘My Daling’，”宣钟看他疑惑的样子，解释说：“这是英语亲爱的意思，你要记不住，你就念成我大爷的。”

“My Daling，我大爷的，还真是差不多，没问题，我记住了，回去我就甜言蜜语，好话谁不会说呢？不就是怎么恶心怎么说嘛。”老王满意地走了。

三个月之后，老王又来了，这回，他瘦了很多。

“宣老弟，我可受不了，没想到这女人真是干柴，还是加了汽油的干柴，一点就着，现在，我老婆，就盼着天黑，一晚上要五次，弄得我直求她，我说：‘老婆，不能再要了，再要，就只有尿了’。”

“那你就别给她吃药了？”

“早就不给吃了，什么大卫雕像，我也给撤了，可这女人，就如同森林大火，只要着了，再想扑灭就不容易了。”

“还说甜言密语吗？”

“我哪还有劲说这个，躺在那儿，光喘气了。”

“老王，你别着急，这样，晚上，你让她多分分心，看看《大长今》之类的电视剧，让他别老缠着你，实在不行，就给她吃点安眠药。”

“宣老弟，你对新产品比较了解，知道哪有卖那种防女人性骚扰的铁裤衩吗？我必须穿一个，才睡得踏实。”

“还真没听说哪有卖的，现在，只能靠你自己了。你呢，一定要坚守住自己的阵地，守得住要守，守不住也要守，多想想黄继光，邱少云。”

“看来，也没别的好办法了。”老王黯然离去。

过了三个月，老王又来了，瘦干瘦干的，如同夏衍写的《包身工》里的芦柴棒。

“真的不行了？”宣钟问。

“真的不行了！”老王一脸暗淡。

“真的没用了？”宣钟又问。

“真的没用了！”老王又答。

“吃伟哥了吗？”

“吃了好几瓶呢，吃得我头发都直直地立着，可身体其它地方都软的。”

“看医生了吗？”

“看了，医生说我那病叫ED，他也没什么办法，他说我那东西已经完全失去功能，只具有收藏价值了。”

“就是这样，我老婆对我还是不依不饶，每天晚上，追得我光着身子满屋跑。”

老王叹了口气说：“做个男人真难。”

宣钟也附和说：“咱们男人就是命苦，一生都要奋斗，要拼搏，要奉献，即使干那事都要付出，要不然，为什么男人总比女人早死几年呢？”

“宣老弟，用不着早死几年，我现在就不想活了。”

“别，别，老王，你可别往这方面想，留得青山在，不怕没柴烧，只有根据地在，就有星星之火燎原的时候，只要你充满信心，说不定它会慢慢恢复，现在最关键的是你得和你老婆分开一段时间，否则，照这样下去，你会被她整死的。”

“那去哪儿呢？”

“走远点，找个山村躲躲。”宣钟建议。

“最好找个没女人的地方，现在我一看见女的，腿直发软。”

“贵州山区有个光棍村，穷得连母猪都不爱待，干脆你去那儿吧。”

“好。”老王起身走了，临出门，宣钟还在劝解老王：“没事，想开点，你看古代的司马迁，还有郑和，人家什么都没有了，还干出一番轰轰烈烈的事业呢，你不管怎样，阵地还在嘛。回去，多看看《钢铁是怎样炼成的》、《吴运铎的事迹》。

半年过去了，一天，老王回来了，红光满面，精神焕发，宣钟看见老王，十分高兴。

“老王，看起来不错了。”

“还行，还行。”

“怎么样，恢复了吗？”

“恢复了，已经和二十多岁时差不多了。”

“还真不错，你怎么恢复的？”

“当地人给我吃一种喂牲口的黑豆，你别说，这饲料还真管用，吃了半年，人就壮得跟骡子一样了。”

“太棒了，真为你高兴，不过，老王，回来后，你可注意节制一些，别再把身体搞垮了。虽然咱们的资源可以再生，但也禁不住滥砍乱伐。”

“用不着节制了，老婆已经和别人跑了……”

第36节：一个电影人

一个电影人

宣钟拿着来人的名片，看着上面的字：

非著名导演 赵刚

宣钟问：“您是导演？”

“确切地说，我应该是一个电影人，因为我不光要做导演，我还要做编剧，做演员。”赵刚说。

“了不起，在我印象中，电影界好像只有徐静蕾才是那种自编自导自演的全才，没想到您也是。”

“我和她还不完全相同，我不光是自编自导自演，还要自看。”

“您是说您拍完了，只能自己独自在家偷着看？”

“我拍的东西都太艺术，能欣赏的人寥寥，欣赏又能赞赏的人更加寥寥。而且，我请不来大腕，没大牌明星，片子就招不来人气，你不知道，这些明星，要价太高，架子还特大，动不动就撂挑子，妈的！等我有了钱，我就不信两千万片酬请不来，一请我就请两，请来了就只让他们演死尸：一个演正面，一个演背面。”

宣钟问：“你都拍过什么片子？”

“我拍过《趟过女人河的男人》《第二次趟过女人河》《趟不过河的男人》。”

“你是不是从小就有趟河情结？”

“我也有点烦这个题材了，我现在正在筹拍的这部片子，名字就叫《再也不想趟女人河》，”赵刚喝口水，接着说：“今天拜访您，就是为了这部戏，我们剧本也写好了，演员也找好了，一切都具备了，可就是没钱开拍，想让您帮我们筹措点资金。”

宣钟说：“我碰到很多人都像你一样，想干点事，可手里没钱，一分钱难倒英雄汉，一没钱，就想到要借钱，要贷款，找风险投资，可你想想，从别人口袋里拿钱，哪那么容易啊！”

“那怎么办呢？”

“其实，拍电影和其他生意一样，都是经营二字。要想学会经营，就要学会一个‘借’字，借就是借力、借势，用自己已有的资源换取自己想要的资源。我们不要一没钱，就想到向外去找钱，我们应该眼睛向内，好好看看我们自己，好好挖掘一下，看看我们能有什么东西可以利用的，想想怎样运筹帷幄，把本来需要花钱才能办的事，变成不用花钱甚至是能赚钱的事。”宣钟说。

“我给你讲个故事，石油大亨洛克菲勒小时候，父亲让他打扫花园，他不想打扫，可又没钱雇人打扫，后来，他灵机一动，对小伙伴们说谁能给他五个硬币，就可以获得他们家花园的打扫权，他把打扫花园这个令人厌烦的劳务变成了一项有趣的活动，结果小朋友们争着给他硬币，然后替他去打扫花园。”

“我再给你讲个案例，二十三届奥运会举办的时候，举办人尤伯罗斯面临着资金紧张的窘境，他开动脑筋，充分利用奥运会这个资源，把很多原本要花钱的事变成不花钱甚至是赚钱的事。例如，奥运会要用大量的人力，如果全部都去雇用，那将耗费大量的经费，于是尤伯罗斯招募了很多志愿者，不仅不用给这些人一分钱，还满足了他们参与奥运会的愿望；在奥运会火炬接力的活动上，尤伯罗斯又搞了一个令人拍案叫绝的创举，他把接力的路程分成一段一段，500米一段，无论是谁，只要出3000美元，就可以跑一段，光这一项，他就增加了几千万美元收入。所以，缺钱没什么，但一定不要缺创意。我们要学会充分了解和利用社会及市场的各种需求和资源，加以整合，从而达到我们没钱也能办大事的目的。”

赵刚听得聚精会神，问：“你说的挺不错，可具体到我的电影上，应该怎么操作呢？”

“对你来说，你没有别的资源，只有拍电影这个项目，你可以把这个项目作为资源，然后拿这个资源去换取拍电影所需要的各种人、财、物。比如：既然是趟河嘛，河边应该有度假村，你就可以找个度

度假村谈谈，让他们免费提供食宿，作为交换，你可以在电影里出现几次度假村的场景，这样一来，你就解决了剧组这一行人马的吃住问题。度假村也乐意，电影一放，马上它就会火起来，这就是双赢。以此类推，你可以在剧中巧妙地不留痕迹地糅进各种软广告，现在的厂家都希望做一些不像广告的广告。你的电影真要是拍了，我可以给你介绍一家，有个腐乳厂就想做个这样的广告，他们最近出了一种适合小资吃的臭豆腐，这种臭豆腐隐隐约约有一种臭味，但你使劲一闻，又没有了，时断时续，若有若无，袅袅的，好像远处的歌声似的……”

“那他能给多少钱呢？”赵刚问。

“只要你能让那非得趟女人河的男人每天早餐时吃上两块，或者在他趟不过去河，痛不欲生时，吃了几块，顿时觉得心灵上的痛苦减轻了许多，又重新燃起生活的希望，厂家怎么着也得给你20万。”

“这用的东西可以通过广告换取，可演员得花钱请吧？这可就是一大笔开支呢。”

“演员非得花钱请吗？许多演员从戏校毕业之后，晃了很多年，都没混上一个角色。尤其是一些女演员，那个急啊，如果不趁着年轻与广大观众混个脸熟，可能以后就再也没有出头之日了。那种心情就如同皇宫里的妃子，总想趁着颜老珠黄之前，赶紧被皇上幸上，生个皇子，日后才有出头之日。所以，你要转换观念，你不是在请她们演电影，而是给她们一个出头的机会。你可以把什么男一号，女一号，男二号，女二号都给拍卖了，不仅不用花钱，还能赚一笔呢。你别担心她们没钱，哪个漂亮的女演员后面没有一个成功的男人。”

“另外，你也别忽视广大人民群众日益高涨的文化需求，他们虽然是普通人，但哪个没有明星梦？哪个不想串个角色？超级女声为什么能吸引那么多的人参加？还不是给一群人制造了一个梦。你也可以效仿，交一百元，就可以上电影，就可以过一把明星瘾。你让大家参与进来，好处还不光这些，你想想，自己曾经亲身参与的事情，或多或少都有一些感情。即使片子拍得再滥，他也认为是好东西，就如同再

丑的孩子在她父母眼里也如同天使一般。而且，一个人要是上了电影或电视，肯定会拉着亲朋好友，七大姑八大姨去看的，这下又解决了你最发愁的观众问题。”

“我有点开窍了，果然是思路一变，前途顿时一片光明。”赵刚高高兴兴地走了。

过了半年，赵刚春风满面地来了。

“宣经理，我那部影片拍完了，明天举行首映式，想请你过去看看。”

“我一直关注你那部影片，可没听说《再也不想趟河》要上映了。”

“你不知道，群众想演电影的积极性太高，光氛围演员就有好几万人报名，拍过河已经无法满足群众的要求了，为了容纳这么多演员，我已经把那部戏改成《百万大军过长江》了。”

第二天，宣钟和赵刚一起到电影院看《百万大军过长江》。电影还没开始，但影院里已经坐得满满的，人们相互之间兴高采烈地交谈着。

“你演的是匪兵甲还是匪兵乙？”

“哪儿啊！我演的是第1056号匪兵，刚站岗一分钟，就被一颗流弹撂倒了。”

“那你不错了，起码还站过，导演让我一直趴在江面上，连个正脸都没有。”

“你们俩都没我惨，交了二百元，只让我演一个未出生的胎儿。”

“那怎么演？”

“把孕妇服罩在我屁股上，让我把屁股扭动两下，算是胎动，于是就演完了，导演还夸我很有表演天赋。”

一个女孩气愤地说：“我才惨呢，交了五百元，求了导演半天，他才让我演个青楼女子，还是出台半年，都没接到一个活的那种。”

“……”

电影开始放映了，果然是人员众多，气势雄伟，动不动就几万人的大场景，宣钟心想：“要是小国家，还真拍不了这片子。”

放着，放着，宣钟身边的一个小姑娘突然尖叫起来：“首长要检阅我们了，二姑，快看，第八十七排左数第106个是我演的……得，过去了……”

电影放完了。

“怎么样？”赵刚问宣钟。

“有气势，就冲用了这么多演员，也能算是大片了。不过我找了半天，没看见你的名字，是你拍的吗？”

“那当然，这部片子从头到尾都是我执导的，只不过有个小导演出道好几年，也没拍成一部片子，他非要给我二十万让我把导演冠名权给他，我看他也挺可怜的，就把导演署他的名字了。”

“赵导，你看，您电影也拍成了，钱也挣了，虽然有句话叫做：朋友之间不谈钱，可我觉得谈钱的朋友更朋友，是不是该给我点咨询费啊？”宣钟不好意思地说。

“宣经理，您没注意到片尾字幕上打着本片创意顾问——宣钟，我给您带来这么大的广告效应，还用得着给咨询费吗？您不是告诉我们的能不花钱尽量不花钱，都给他来个资源置换嘛！”

宣钟张张嘴，一句话也说不出来了……

第37节：征婚广告

征婚广告

“宣哥，我可找到你了，我一生的幸福全寄托在你身上了。”

“别这么说，每个人的幸福只能自己去把握，您找我有什么事吗？”宣钟问。

“是这样，我叫许磊，人都二十八了，还没有对象呢，我父母这个急呀，成天催我赶紧找一个。”

“只要你不急，就没事。”宣钟笑着说。

“我怎么不急啊，看着别人一对对亲亲密密，卿卿我我，我心里如同百爪挠心。每次下班回家，经过那片小树林，我都盼着从里面冲出个女流氓，将我一把拖进小树林。不由分说，强行摁倒在地，然后把我那干净的身子给糟蹋了。”许磊说着神色十分黯然。

“你应该去找婚姻介绍所，让他们帮你想想办法。”

“我去了，交了五百块钱，他们在报纸上给我登了一则豆腐块大小的征婚广告，可登了半天，一个电话也没有，我估计那个征婚广告，除了我和编辑看了，其他人谁也没看。”

“广告要想有效果，就要出奇。传统广告，无论是内容上，还是形式上，都千篇一律，效果当然不好。这样吧，我帮你想个新型广告。”

“太好了！”许磊十分高兴，“那我应该怎么做呢？”

“你这样，找个鸡蛋批发商，你去和他们商量一下，把你的征婚广告印在他们批发的鸡蛋上。你可以每个蛋给他五分钱广告费，他批发一斤鸡蛋也就挣一毛钱。一斤鸡蛋有七八个，登上广告，可以多挣三四毛钱，我估计他肯定乐意。这样，印有你征婚广告的蛋便进入了千家万户。你想想，做饭的一般都是女同志，估计她们当中有为女儿婚事操心的妈妈，有暗自怀春的少女，有一直未找到合适的老姑娘，有死了丈夫的寡妇，当她们拿起鸡蛋做饭时，一定会纳闷，‘咦，怎么搞

的，今儿个这个鸡蛋怎么还带说明书？’仔细一看，原来是你的征婚广告。她们的芳心，一定会被你这么有创意的征婚广告打动的。”

“真的有效果？”许磊问。

“我也拿不准，你可以试试，实践是检验创意的唯一标准。”

过了两个月，许磊拿着蛋来了。

“广告效果如何？”

“给我打电话的人还真不少，可没有一个想跟我谈恋爱的，大部分都是痛骂我：‘你把世界上最美好的爱情建立在蛋上，你什么寓意啊，谁给你想出这么低俗的主意’。”许磊把蛋递给宣钟，接着说：“你看，还有人把蛋给我寄回来了，在我的广告上写了一句话，‘去你的蛋吧’。”

宣钟鼓励许磊：“新事物刚出来时，都会遇到阻碍，别泄气，我再给你想个方案，让她们觉得你不是一个低俗的人，而是一个能信赖的人。”

“你这样，你去步行街找个人多的地方一站，坐着也行，肩上扛着一条扁担，在你身前立块牌子，上书：‘谁愿意和我一起扛起生活的重担？’周围的人肯定对你围观，并指指点点。你不要看他们，更不要对他们笑，而要面朝远方，眼里流露着抑郁，似乎对生活失去了信心，女孩子最受不了这个，一定会有人跑过来，对你说‘来，让我们一起承受生活的风风雨雨’。”

“行吗？”许磊疑惑地问。

“从理论上推断，是可行的。”宣钟回答。

“那我再去试试吧。”

“过半个月，有没有效果，你都过来一下。”

过了一个月，许磊也没有来，宣钟想知道策划效果，就来到步行街，找许磊。老远就看着他挑着扁担，站在一个街角上，神情沮丧，一双无助的眼神，可怜地看着来来往往的人。在他前面两米远，立个木牌子，写着：谁能和我共同扛起生活的重担？人们经过他面前，看

看他那无助的样子，再看看牌子，都纷纷掏出些零钱扔在牌子下。有的说：“这个要钱的还挺高明，不直接说，但让你就是从心里想给。”另一个说：“我听说曾经有个瞎子，怎么也要不到钱，后来一位诗人给他写了一句话：‘春天来了，我却看不见它。’人们看到这句话都纷纷掏钱给他，看来即使干乞讨也要揉进一些文化才好。”

不一会儿，牌子底下便聚了一堆零钱，许磊拄着扁担，一拐一拐地走到牌子前，把钱装进兜里，这时他看见了宣钟，脸上露出了不好意思的表情。

宣钟一把把他拉到没人的地方，问他：“怎么会这样？”

“我也不清楚，我本来是想征婚来着，可把牌子一立，人们就噼里啪啦扔钱给我。”

“那你还征不征婚了？”

“现在征不征婚都无所谓了，每天有三百多进账，我已经顾不上想什么婚姻了。别说，你这招还真灵，我就是比周围这几个拉二胡的，卖唱的画画的挣的多。”

宣钟悻悻地走了。

过了半年许磊又来了。“不站街啦？”

“城管不让站了，说我年纪轻轻，又没毛病，再在街上装沧桑，装可怜，就把我送到收容所。”许磊接着说，“宣经理，咱们还是接着干征婚那事吧”。

“好吧，我知道你早晚得来，已经为你想好了第三套方案。”

“你做一个大风筝，上面写上你的电话，我已经为你想好了三句煽情的广告词，第一句：我想找一个女孩子帮我花钱。第二句想找一个女孩，让我好好陪她逛街。第三句我肯定不是你一生中遇到的最好的一个，但我是你变老之前遇到的最好的一个。你想想这风筝，一放起来，半个城区的妇女都能看到你的广告，被打动的人就顺着风筝找到你。”

“这回不会像前两个广告，阴差阳错了吧？”许磊问。

“放心吧，你是命中注定有风筝缘。”

过了些日子，许磊又来了，这次身边多了一个娇小的女孩子。

“这就是宣经理，咱们认识多亏宣经理他想出的放风筝的主意。”

“谢谢宣经理。”女孩笑着说。

“不客气，我想问你一下，我写的哪条广告词打动了你，让你愿意和许磊成为朋友。”

女孩子支支吾吾，半天没说出来。

许磊说：“宣经理，其实她没有见过风筝，更没有见到你那精彩的广告语。是这样，您不是让我放风筝吗？在我放风筝的时候，风筝正好掉在她们家屋檐上，我上房去拿风筝，不小心踩掉一块瓦，没想到那瓦一下子砸在她头上，我也不管什么风筝了，赶紧抱着她去医院，就这样，我们相识了……”

第38节：洗车记

洗车记

大年初二，正准备走走亲戚，出门一看，自己的车被风刮得落了厚厚的一层土。

“这大过年的，到哪能洗车呢？”我正犯愁，突然想起同学于畅在方庄开了一家高档汽车美容装饰店，邀请过我两回，还没来得及去呢。

“正好，到他那儿看看，连洗车带捧捧场。”

按照于畅给我的地址，我很快找到了那家店。与一般的作坊式小店大不相同，一切都是现代的。先进的自动洗车设备，穿戴整齐的工作人员，给人的感觉就是高档、正规、有品位。

我把车停好，正准备找于畅，没想到于畅正从里面开车出来。

“唉，哥们，来之前也不说一声，我正有点急事。你在这儿等我一会儿，我马上回来。”于畅探出车窗对我说。

“没事，你先忙你的。我就洗洗车。”

于畅走了以后，我就按工人的指挥把车开进自动洗车房。汽车上了一个转台，服务员示意我熄火，然后便按动了一个按钮。霎时间，水便从四面八方倾盆而来。随后，巨大的擦车碾子贴着车身擦过来，我还是头一次享受这种自动洗车。

看着这一切，心里十分惬意。“四中真没白上，终于能沾同学点光了。”

从清洗台下来，车已变得光亮如新了。

“先生，您的车已经洗好了。”

我心想来一次也不容易，不如来个彻底的。

“去，擦擦车里的内饰，发动机、底盘也都擦擦，再看看机油，防冻液、玻璃水、刹车油都缺不缺，把缺的都补上。”

“是。”小伙计殷勤地答应着，一看就知道训练有素。

几个工人便围绕我的车忙碌起来。

过了半小时，“先生，您的车好了。”

“发动机洗了？”

“洗了。”

“该加的加了？”

“加了。”

“没什么可弄的了？”

“没了。您要是还想非得洗点什么，就只能洗洗脚了。”

我心想就占了于畅这么点便宜，太不够意思了，太显示不出同学之间的友谊了，会让于畅过意不去的。

“去，再给我拿瓶香水，要最好的。”

小伙计挑了一瓶精美的香水，递给我，嘴里还说着：“如果洗车的，个个都像您一样，我们的生意就火了。”

我把香水瓶盖打开，闻了闻，味道不错。我把它摆在了一个合适的位置，这下心满意足了。人嘛，只要占着便宜，不管大便宜还是小便宜，心里都会喜滋滋的。

我掏出钥匙，正准备打火走人。一个保安走过来。

“先生，您还没付费呢？”

“啊？你们于总没跟你们交代啊。我和你们于总认识，用不着交钱。”

“您和于总认识，我们不认识。”

“不会吧，于畅，不认识？”

“您交了钱，我们也许认识。”

“别太认真了！我跟你们于总是同学，关系密切着呢，以前还在一个宿舍同居过两年呢。”

“您别逗了，像您这样的，我们一天能碰上好几个呢，个个都自称是于总的亲朋好友，都想不花钱洗车。说什么的都有，什么同学、同事、同乡，还有说什么小学一块参加过社会实践的，幼儿园借过他半

块橡皮的，去美国坐过同一架飞机的，在火车上用过一个卫生间的，在拉斯韦加斯有过一夜情的……总之，像您这样八杆子打不着前来蒙事的人我们见多了。”

“我真是他同学，四中的。”

“你们是不是四中的，又没写在脸上，我哪知道哪个是真哪个是假呢。”

我无言以对。

我掏出手机，给于畅打电话，可没在服务区。

“你们于总什么时候回来？”

“不清楚。”

于畅啊于畅，上次聚会时，我和他大概有十三年没见过面，但也没像这次心里这么想念他。

“那我要是不交，洗‘霸王车’呢？”

“这也好办，让您再洗一次。不过这次您不是坐在车里，而是坐在车上面。”

“好，好，我服了！总共多少钱？”

“加上香水，860元”

“香水多少钱？”

“510元。”

“先把香水拿回去，下次再要。”

“您已经打开盖了，不能退了。”

我只好老老实实交了钱。

回到家里，老婆问我：“你同学给你打了几折？”

“没打，拦着没让打。”

“那花了多少钱？”

“860元。”

“啊？洗个车花这么多钱？”

“嗨，我想咱们的车也忙了一年了，大过节的，我给它吃了点好的，喝了点好的，还送了它一瓶香水……”

第39节：一个发明家

一个发明家

一

“您是发明家？敬仰！敬仰！”宣钟一边握着徐光的手，一边说。

徐光有点不好意思。

“谈不上什么发明家，只是喜欢没事就鼓捣点新东西。”

“您别谦虚，人类文明之所以能够进步，全靠你们这些吃饱了没事干，总是鼓捣一些刚开始看似没用，后来觉得越来越有用的东西的人。”

“过奖！过奖！”

“没有过奖，其实我也在夸自己，我也属于那种把创新当作人生追求的人。”

“宣经理，咱们就用不着互相吹捧了。是这样，有个家具厂找到我，让我发明一种新式床。我左思右想，搞了好几个月，都没拿出一个像样的东西，我不管怎么突发奇想，总是离不开原有的那些床的影子。我今天过来，就想和您聊聊，看看您能否给我一点启发。”

“其实，你这种现象在创新当中经常会遇到，这是因为人们为了思考和交往，把世界上的万事万物都加上了一一个个概念，比如人、动物、汽车、计算机等等，这些概念让我们能够抽象思维，能够用语言交流，但这些概念也往往限制了我们创新。比如，说到床的概念，你脑中就呈现出那个四条腿支撑一个四方平板的床的形象，这就是原有概念对你的束缚。你要想有所创新，你就要突破这种无形的约束，重新定义概念的外延和内涵。我给你讲一个例子，工艺美院的老师曾经给学生出了一道设计题，题目就是设计一种新型的椅子，结果，学生交上来的作品毫无新意，都没有摆脱原有椅子概念的框框。后来，老师把这个题目变了一下，要求设计一种与人体臀部接触的物体，用于休息。这样一来，学生思路就开阔多了，交上来的作品令人耳目一

新。为什么题目一变，学生的创新性大大提高呢？头一个题目是设计椅子，学生还没设计呢，椅子那原来固有的模式就从大脑中冒出来了，这就大大限制了学生的创造性。题目一变，抛弃了椅子原有的概念，顿时就给了设计人无限想象的空间。所以，你要想设计出具有突破性的床，就一定要突破原有床的概念对你的束缚，重新定义一下你要设计的对象。”

“宣老师，您的这番话，让我有一种眼前一亮的感觉，您能不能让我眼前再亮一点，帮我重新定义一下床的概念。”

“你看能不能这样定义，”宣钟想了一下，说，“床，男人和女人欢乐的地方，偶尔也用来睡觉。”

“床，要是能让这么定义，我似乎有灵感了。”徐光高高兴兴地回去设计他的新床了。

过了几个月，徐光又来了。

“怎么样？你的新式床搞出来了吗？”宣钟问。

“都投产了。”

“是一种电动床，一按电钮，床就上下翻飞，左右抖动，让你能找到一种云里雾里的感觉，即使完了事，也不想分开。我们做过试验，床上男女必须抱得紧紧地，否则就会被离心力甩到床下去。”

“让夫妻有一种谁也离不开谁的感觉，真是一个有文化韵味的床。”宣钟来了兴致，“走，咱们去看看。”

他们两个人还没走到家具厂，就发现前来拉床的车排得远远的，宣钟有些纳闷：“怎么都是农用车？看来农民兄弟也在逐步提高下半身的生活质量，不再只是在锅台边或玉米地里凑合凑合。”

见一农民兄弟从厂子里面出来，宣钟忙上前。

“老哥，你也是来买床的？”

“是啊，排了一早上才买上。”

“这床怎么样？”

“这床真不错，晚上能用来睡觉，白天可以用来筛谷子，冬天还能摇煤球，我们村差不多全买了。”

“.....”

二

没过一个月，徐光又来了。

宣钟问：“这回你又准备发明什么？”

“宣经理，你看2008年奥运会就要召开了，我想，那时肯定会有很多外国人来中国，我想发明一个翻译器，便于外国人与中国人交流。”

“大概什么样子？”

“有点类似防毒面具，戴上它，嘴里说的是英语，嘟嘟出来的都是汉语。”

“不错，有创意！”

“好是好，可我到网上查了查，国外已经有类似的东西，我怎样才能搞出一个比它更好的东西呢？”

“依我说，与其好上加好，把别人已经有的东西加以改进，还不如另辟蹊径，搞出另一个开创性的东西。”

“那怎么开创呢？”

“翻译，不一定就局限在中国人和外国人的交流。你把翻译这个词拓展开去，只要存在交流的地方，就需要翻译。比如：婴儿和父母之间的交流，它的哭声代表什么意思啊？它冲你咿咿呀呀地说的是什么？我就深有体会，我儿子六个月的时候，总是不睡觉，我越困他越咿咿呀呀地朝我说个没完，说得我都烦了，我问他：‘你丫到底想说什么？你能不能说点能让我听懂的？’，你要是能搞出个婴儿翻译器该有多好，我也不至于和他急。”

“另外，现在养宠物的特别多，这人跟宠物交流也是个问题。我养了只小狗，特招人喜欢，见了我，别提跟我多亲了，摇着尾巴，冲我呢喃着什么，可我就是听不懂。你要是搞出个东西，能让我和狗之间尽情地交流，那该有多好。”

“好主意，你启发了我，我打算回去搞个狗语翻译器，我觉得这个比人的翻译器有市场。”

一晃半年过去，一天，徐光带着他研制的狗语翻译器来到宣钟的办公室。

“它真能翻译狗语？”宣钟望着桌上的方盒子，有点不相信。

“当然，不信你试试。”

宣钟转身对助手小李说：“小李，你回我家一趟，把我们家那只‘贝贝’抱来，对了，顺便把邻居那只‘雪儿’也带来。”

宣钟又对徐光解释说：“雪儿是我们家贝贝的女朋友，我家贝贝总喜欢追着它玩。”

没一会儿，小李就把贝贝和雪儿抱来了，两个小家伙一放下地，就在地毯上四处追逐，嬉闹，雪儿似乎总在躲闪着贝贝的亲热。

宣钟冲徐光说：“把你的翻译器打开，咱们也听听他们在叫什么？”

徐光按了一下开关，小盒子里传来翻译过来的狗语。

只听雪儿说：“我再也不理你了。”

贝贝很着急：“为什么？”

雪儿没有吭声。

贝贝接着问：“你总得给我个理由？”

雪儿：“你伤了我的心。”

贝贝：“怎么了？我做错什么了吗？”

雪儿：“昨天，我看见你把一块骨头叼给‘花花’了。”

（花花，院子里的另一只小狗美眉。）

贝贝：“你都看到了，我错了，还不行吗？”

雪儿：“你以后就跟花花好吧，别再理我。”

贝贝：“别这样，再给我一次机会好不好？”

雪儿一扭头：“不给！”

贝贝：“别生气了，我跟她真没什么，她已经有男朋友了，听说还是个穿便衣的警犬。来，笑一个。”

贝贝说着上前用小爪挠了一下雪儿，“不答应，就咯吱死你”。

雪儿总算由阴转晴，撒着娇：“你好坏坏喔。”

宣钟见贝贝的私事搞定，忙叫它过来：“贝贝，过来！”

贝贝见到主人，舔舔宣钟的裤脚，摇着尾巴，一副欢快的样子。

只听雪儿问：“你们家主人把咱俩抱到这里干嘛？”

贝贝一边与宣钟亲热，一边说：“谁知道这老家伙又搞什么，他总是搞一些莫名其妙的东西。昨天，给我气坏了，给我吃的那叫什么破饭，难吃极了，可我还要装作一副很高兴的样子，做狗真不容易啊！不过昨天也有一件趣事，晚上，他老婆生气，他在床上哄他老婆的谈话被我听到了，没想到今天我就用上了……”

宣钟忙关上了翻译器，气冲冲地对小李说：“你把这狗东西带走吧，爱给谁给谁。”为了缓和尴尬，宣钟对徐光说，“看来这世界上，事物与事物之间，人与人之间，还是各自保留一些秘密的东西为好。什么都明白了，什么都清楚了，也许就不能待在一起了。”

第40节：出气店

出气店

趋势就意味着商机，早上一上班，宣钟便买了一大摞报纸，铺在桌面上，满世界地找趋势。

终于找到一条，新闻标题赫然入目：“家庭暴力有上升的趋势。”

“这能有什么商机？”宣钟一时也没想出来。

这时，随着敲门声，进来四五个人。

“有什么事吗？”

“您就是宣经理吧？”其中一个高个说，“我叫曹铁，是市武术队的，这几个都是我的队友，我们刚刚退役，还没找到工作，应聘了好几家单位，人家都嫌弃我们学历低又不会外语。我们只好找您帮我们出出主意，给我们指一条前进的方向。”

宣钟说：“由于先天天赋和后天积累的不同，每个人都有它的长处，每个人也有他的短处。许多人总是想先搁置自己的长处，千方百计去弥补自己的短处，其实这种做法是错误的。正确的做法应该是置短处于不顾，尽量加强我们的长处，让短的就短着吧，让长的更长。所以，我不要建议你们学什么英语，而要继续发挥你们会武术的优势。”

“那我们能干什么呢？在这个信息社会，我们一不会电脑，二不会英语，觉得就如同废物一样。”

“这世界上没有完全的废物，只有放错地方的资源。你说到废物，我想起伟哥那个药，先前用在治疗心脏病上没什么用，可后来用在治疗男性功能方面，它就大显神威了。人也是如此，这个地方干得不行，不能说明自己干什么都不行。一定要找到能发挥自己特长的地方。我问问你们，你们都有什么技能特长？”

“练武术的一般都有三项技能，一要学会挨打，要禁得住打。二要学会躲闪，让别人打不着。三要学会打人。”

宣钟突然想起刚才在报纸上看到的趋势，一下子来了主意。

“你是说你们会躲闪？是嘛？你们要是有这么本事，我倒有一个施展你们才华的想法。”宣钟拿报纸递给曹铁看，“你看，现在家庭暴力越来越多，许多丈夫在外面受了气，回来就拿妻子出气，好多妻子被打得遍体鳞伤。要是办一个培训中心，教她们如何躲闪，那不是能大大减少家庭暴力的危害嘛。”

“好主意，咱们一起合作，我们负责教，你来负责招生。”

“就这么定了，明天我就去登广告。”

广告登出来之后，宣钟以为来的都是怨妇，没想到来的却是三位男士。

第一个头上还缠着纱布，看来是受了伤。

“我们家那位，没有别的本事，她一发火，就朝我飞盘子，你看，把我这头砸的。”

“她什么时候会这手的？”

“一结婚就会，估计这‘武艺’是从娘家带来的，刚开始，也只是往地上摔摔什么碟子，杯子，盘子，后来觉得不解气，就朝我飞盘子。从结婚到现在，飞了整整十年。”

“啊？！你都被盘子打了十年了？”

“前几年她功夫不行，打不着我，可最近不知怎么搞的，精度越来越高，一飞一个准。”

“我很同情你，真的！这样吧，你交五百元，让那个师傅教你如何躲飞镖。”

第二个是一个小白脸，可脸已经被抓花了。

“你别笑话我，不是我打不过她，而是她实在厉害，她那手搞不清是从哪学来的还是自创的‘胡乱十三抓’，一般人还真难以抵挡。”

“好，别着急，你交五百元，到那边找小王师傅，他先教你如何与猫打架。”

第三个是一个瘦子，没看出来有什么外伤。

“你怎么被打了？”

“咳，别提了，我的伤，是看不出来的，全是内伤。我们家那位是个胖子，具体有多胖，我也没法形容，反正我伸开双臂搂她，两只手从来没合拢过。她一发起脾气来，把我像拎小鸡子一样拎过来，然后也不打你，也不掐你，只是用她那个有吨位的软软的屁股朝我身上一坐，我就喘不过气来，有一种泰山压顶，呜呼哀哉的感觉。”

“这样吧！你交五百元，到那边，李师傅教你就地十八滚，以后，她再想坐你，你就满地滚。”

“太好了！我这下有救了！要不然早晚被她坐死。”

接待完三位客人，宣钟心理很有感触。于是把曹铁叫过来：“你看，咱们收的这三位客人，都伤得不轻，咱们不能只是教他们躲闪，还要从源头上防范家庭暴力，从根本上解决问题。现代人竞争压力大，生活节奏快，很容易产生烦躁情绪。如果这种情绪不能很快地宣泄出去，就会把这种情绪带回家，造成家庭争吵甚至暴力，我想开一家出气店，让有气的人进来想摔什么摔什么，想打谁就打谁，把火气都撒在店里，打痛快之后，就可以轻轻松松，高高兴兴地回家了。”

“那得找人挨打啊？”

“你们几个不行吗？”

“行是行，不过提成得高一些。”

“那当然。”

就这样，宣钟把自己创意工作室旁边的房子租下来，开了一家出气店。没想到，现代社会想出气的人真多，有挨了老板的骂的，有受了客户的气的，有被女友治的死去活来的，有被丈夫气的要上吊的。刚开业，生意就兴隆起来，想撒气的人都得排号了。从早到晚，宣钟忙得不可开交，一连几天，都没顾得上回家，连老婆打电话来，都没顾得上回。

“下一个6号。”

进来的是一位中年妇女。

“您是想摔东西还是想打人？”宣钟问。

“打人，只想打人。”女人回答。

“用手打，每下20元；用脚踢，每下30元，但不准踢下身。”

“可以抽大耳刮子吗？就是扇嘴巴。”女人问。

“扇嘴巴贵一些，50元一个嘴巴。”

“贵就贵点，我就觉得扇嘴巴解恨。来20个大耳刮子。”

“好，一千块，你先交钱。”宣钟收了钱，转身问，“该轮着谁挨打了？”

“该我了，”小张师傅从里面走出来，对那女的说，“开始吧。”

那女的一把揪住小张的脖领子，另一只手用劲在小张脸上叭叭地抽着嘴巴。一边抽，一边说：“我叫你出去乱搞，我叫你找野女人，我抽死你！我抽死你！”

宣钟在一旁数着：“一个，两个，三个……十九，二十，二十一，二十二，停，停，二十三……”

那女的停了手。

“您打了二十三个嘴巴，都超了。”宣钟说。

那女的擦擦汗，说：“打得一时来劲，竟给忘了。”

“那您就再补150元。”

“呦，那可坏了，我把钱全给你们了，我就剩那1000元了，都怪我，没搂住。您看怎么办？”

“您没钱，可我们这位小兄弟也不能白挨打啊。”宣钟说，“这样吧，让小张师傅再找给你三个嘴巴。”

“那也只好如此了。”女人有些不情愿。

“小张，那你就还她三个嘴巴，轻点。”然后又对前台喊：“叫下一个吧。”

进来的是一个彪形大汉，施瓦辛格的身材，浑身都是疙瘩肉，走起路来，地板都是颤动。

“该谁了？”宣钟问，再一看那几个武术队员，一个个直往后蹭。

“小王，该你了。”曹铁说。

“我上午刚被一个重量级的打完，还没缓过来呢！”小王说。

“小刘，你上。”

“不该我，大家轮着来的，该是谁，就是谁。”小刘说。

宣钟有点生气：“你们怎么搞的，关键时刻都往后退，曹铁，你是头，你上。”

曹铁挽挽袖子，说：“豁出去了，要是被打死了，就当我妈当年流产了。”

那个大汉说：“你们别害怕，我不打你们，我花钱只想让你们打我一顿。我觉得我太不是东西了，每次喝醉酒，就动手打老婆，现在她跟人跑了，我真是后悔死了。你们别手软，狠狠地打我一顿。”

曹铁一听，乐了，正要上，宣钟忙叫住他：“这事用不着你了，我自己就行。”说着，上去就一顿拳打脚踢，一边打一边说，“叫你打老婆！叫你打老婆！你还反了不成！？我就是有这愿望，也只能偷着想想，你还真敢动手。”一通下来，宣钟累得筋疲力尽。

“不行了，不行了，你们接着打吧，看来，打人也是一个重体力活，我得休息休息了。”宣钟回到后面里间，找了个地方喘气。

还没几分钟，曹铁就跑过来。“宣哥，不好了，有人点名要打你。”

“不会吧！我干这行没多久，还没什么知名度。谁呀？”

“不认识，一个女的。”

宣钟随着曹铁来到前台，一看那女的，说了一声：“不好，我老婆。”扭头就跑，那女的眼睛真厉害，宣钟只是露了个小头，就被她发现了，追上来就打，“死东西，好几天也不回家，你死哪去了？”

宣钟一边护着头，一边说：“老婆，别打了，要打回家去打，这里是要付费的……”

第41节：行为艺术广告(1)

行为艺术广告

一

办公室里来了几个大学生。

“宣老师，我们几个是师范大学的学生，想利用业余时间搞点勤工俭学，可在街上站了好几天，也没人找我们。我们特地来找您，帮我们想想办法。”

“你们光在街上傻站着，别人怎么知道你们要干什么？”宣钟说。

“我们也印了一些宣传卡片，站在路边，发了半天，也没什么效果。路上的行人见是小广告，都不接，即使接了，看也不看就给扔了。”

宣钟说：“这样吧，反正你们学生也没什么钱，我给你们设计一个不花什么钱的广告。”

“那太好了。”学生们非常高兴。

“你们这样做，在街上找个人流多的地方，你们几个围成一圈，也别说话，一起低头看着地面，在地上放一张大纸，上面写着‘我不想每月都伸手向我年迈的农民父亲要钱——大学生勤工俭学’。”

“这叫什么广告啊？”学生不解地问。

“这就叫行为艺术广告。”

“行为艺术广告？”

“对，就是通过一系列与众不同的行为来吸引众人的注意，从而达到广告的作用。”

“那我们就试试。”

二

没过几天，那帮大学生又跑来了。

“宣老师，您这招还真挺灵，路边的行人，过去主动给他，他都不看，现在拦都拦不住他，非要挤进来看。”

“人嘛，不管大人还是小孩，都有一个共同的特点，好奇。他一看一群人围着看什么，即使老远，他也会跑过来看。你要是不围起来，直接拿给他看反而没人感兴趣了。其实这招国外老早就用过。欧洲中世纪的时候，人人都喜欢戴个帽子，法国有个帽子店，在店前放了一个三米多高的大水缸，在缸前立了一个警告牌：千万不要往缸里看，否则后果自负。可人们就是禁不住好奇的诱惑，爬到缸上俯身往下看。其实缸里什么也没有，只是在缸底写了一行小字：你的帽子会掉下来的！等人们看清楚了字，帽子也掉了下去，缸太深，帽子也够不着，只好到旁边的帽子店再买一顶。依我看，这家帽子店做的过了一点，但它确实很好地利用了人们的好奇心。”

“怎么样？你们找到兼职工作了吗？”

“正想和您说呢，有个啤酒厂老板，我们死活没拦住，非要钻进来，看了您给我们设计的行为广告，觉得挺有意思，他想委托我们几个去发啤酒宣传卡。”

“他们生产的是什么牌子啤酒？”

“浪花牌。”

“他们以前怎么发的呢？”

“以前也就是找一些售酒小姐，肩上挂着一条彩带，站在街上发给行人，可效果不好，行人都不接。硬塞给人家，人家连看都不看，就给扔了。”

宣钟想了想，在纸上起草了一个方案，然后递给大学生。

“你们就照这个去办吧。”

大学生拿着那张纸走了。

三

傍晚，一个酒吧门口前。

一对青年男女正吵架，一群人在围观。

女的：“你就那么喜欢她吗？”

男的：“就是喜欢。”

女的：“你离不开她吗？”

男的：“离不开”

女的：“她有什么好？”

男的：“有她在我身边，我能忘却一切烦恼！”

女的越来越生气，声音越来越高，周围看的人也越来越多。

女的：“她比我哪点好？”

男的：“她有一种不同的味道。”

女的：“她那么浪，那么花，你竟然还喜欢她！真没品位。”

男的：“我就是喜欢浪花。”

女的急了，从书包里掏出一把纸片，气呼呼地照男的头上掷去。“去找你的浪花吧！”纸片飘落了一地，周围好事者赶紧捡起来看，原来是浪花牌啤酒优惠卡。人们拿着卡片，纷纷涌入旁边的酒吧。

第42节：行为艺术广告(2)

四

过了一些天，大学生们又来了，这次领来了房地产公司的马总。

“宣经理，我最近搞了一个住宅项目，叫‘梅花庄园’，为了促销，我买了好几条街的路牌广告，可设什么效果，别看过往的行人不少，可没几个人注意。我看了你给这帮大学生设计的这个广告，觉得很有新意，不管怎样，至少把我吸引进去看了看，我想你帮我们设计一个类似的广告，让别人死活都要挤进去看看。”

“行，给我两三天吧。”宣钟说。

过了三天，宣钟作了个宣传牌，有三米长、两米宽，宣钟让那几个大学生抬着，送到马总的办公室。

马总一看，只见牌子上写着：

投诉信

梅花庄园房地产公司：

你们也太不像话了！有你们这么干的吗？！这么好的房子竟然藏着掖着，不让外人知道，你们想干吗？想都卖给关系户啊！土地是国家的，我们绝不允许。不管你们同意不同意，我都要把你们的销售电话公布出去，**87945432**。让大伙监督你们的销售工作。

一位愤怒的购房人

宣钟解释说：“马总，如果做个广告，只是夸你们的项目如何如何好，没人爱看，人们就喜欢看争斗、纠纷、投诉之类的东西，这样写才能吸引眼球。”

赵总：“好，好，看似贬，实则褒，这广告牌放哪儿呢？”

“不要固定在一处，让这几个学生找个三轮，拉着广告牌，满处转悠，这样，看的人比较多。”

赵总对那几个大学生说：“那你们就拉着它游街去吧。”

五

过了两个月，赵总来到宣钟的工作室。

“宣经理，你这招还挺管用，我的房子基本快卖完了，下个月我想举办个开盘仪式，你看能不能帮我设计一个又省钱又能引起人注意的开盘仪式。”

“赵总，你是否听过一个笑话，说有一个人仰着头，望着天，不知在看什么。后来，又来了一个人也随着一起仰着头看，后来就又来了第三个、第四个，人越聚越多，都仰着头看，可谁也不知在看什么，其实，第一个仰头望天的人只不过鼻子流血了。”

“你也可以借鉴这个办法，在你的楼盘周围找几人，仰天望着你的楼顶，也不说什么，我估计就会有其他人跟着看，等人聚多了，你从楼顶上慢慢放下一条长幅，上书：‘梅花庄园’正式开盘。”

“不错，这个仪式倒真是省钱。”赵总走了。

六

送走了赵总，宣钟心想：“也应该给自己设计一个行为艺术广告。”

在一条繁华的街道上，宣钟正闲自漫步，这时，从拐角处突然窜出一辆汽车，宣钟来不及躲闪，被汽车撞出几米，倒在地上一动不动，浑身上下都是血。驾驶员已经吓傻了，待在驾驶室不敢出来，周围的人呼啦一下就围过来。

“唉哟，真惨！”

“还不赶紧送医院。”

“得保护好现场。”

“不知道还活着没有。”

“……”

人们议论纷纷地说着。

这时候，倒在地上的宣钟微微动了一下。

“动了，动了，你看他动了。”人群中有人欢呼。

只见宣钟慢慢抬起手，用手指沾着血，似乎想在地上写什么。

“他要写什么？”围观的人们屏住呼吸看着，只见宣钟在地上慢慢写着，每写一笔都十分艰难，每写一笔都要停顿半天，花了好长时间才写完，地上留下一行血字：宣钟的创意真好！

这时候，随着摩托车的声音，警察来了，宣钟“腾”的一下爬起来，对警察笑笑说：“没事，没事，您干别的去吧，我没什么事。”然后，赶紧钻进车里，和司机一同走了。

（作者声明：以上这些故事纯属本人虚构。）

第43节：有关创新和创业的问题(1)

第二章

创新与创业咨询系列

以下内容是宣钟在网上回答网友提出的有关创新和创业的问题，
如果想看原帖，请参考：

www.myoic/form/detail/20062/44452_1.html。

问题：请问我如何才能获得吉尼斯记录？

宣钟：

如果你想突破现有的吉尼斯世界记录是很难的，但如果你创立一个新项目，那么你就是做这个项目的第一人，创造这个记录的人也自然是你。

例如：

你不大可能是世界上跳得最高的人，但你有可能是世界上抱着电视跳得最高的人；

你不大可能是世界上跳得最远的人，但你有可能是世界上横着跳得最远的人；

你不大可能是世界上跑得最快的人，但你有可能是世界上一边嚼着苹果一边跑得最快的人；

你不大可能是世界上开车最快的人，但你有可能是用脚开车最快的人；

你不大可能是世界上连续做俯卧撑最多的人，但你有可能是边做爱边做俯卧撑最多的人；

你不大可能是世界上娶新娘最多的人，但你有可能是世界上娶六十岁以上新娘最多的人；

你不大可能是世界上发明最多的人，但你有可能是世界上发明没用的东西最多的人；

.....

这个方法也可用于经营：

你不大可能设计出世界上最好的衣服，但你有可能设计出世界上最好的狗衣服；

你的餐馆不大可能是世界上最好的餐馆，但你的餐馆有可能是世界上最好的盲人餐馆；

你的酒吧不大可能是世界上最好的酒吧，但你的酒吧有可能是世界上唯一一个只让人喝一瓶酒的酒吧；

你的美发厅不大可能是世界上最好的美发厅，但有可能是世界上唯一一个让客人倒立洗头的美发厅；

你的航空公司不大可能是世界上最好的航空公司，但有可能是世界上唯一一个在飞机上带足底按摩的航空公司；

.....

不求超越他人，只求与众不同。

问题：我想开一家情侣饰品店，如何选址呢？取个什么名字呢？怎样经营呢？

宣钟：

1. 关于地点，当然是情侣或女孩经常光顾的地方，例如公园，电影院或女士服装饰品市场。

2. 店名可以叫：

(1) 蝶恋花（取自一个词牌名）

(2) 仲夏夜之梦（取自莎士比亚一部戏剧）

(3) 爱我就掏钱（取自我老婆经常对我说的一句话）

3. 经营要有差异化，就是与其他经营情侣店的区别开来。你可以不仅让情侣到你的店里购买情侣用品，还可以让他们共同作一些手工情侣用品。还可以在店里做一个见证墙，把情侣的名字和照片贴上去，看看能有多少对终成眷属。你可以宣传凡是到你店里买情侣物品超过10次的情侣很少有分手的（事实也是如此，男女双方能互送10次礼品，如果分手双方都觉得亏得慌），这样的话，女的非逼着男友来

你这里买东西。因为你这里不再仅仅是卖商品的地方，更是一个表达忠贞不渝的地方。

问题：如何举办一个新颖的汽车促销活动？

宣钟：

1. 如果你想宣传车的空间大，你就搞一个大赛，看看哪个队能在车里塞入更多的人。（注意安全，别憋死一个！）

2. 如果你想宣传车的灵巧，你就组织一个停车比赛，看看谁能划一个美丽的弧线，一把就停入车位。

3. 大多数厂商都搞“试驾”，你要是搞试驾，要和他们不同。你可以搞一个“试驾”还是“试嫁”的活动。活动要求男女恋人同时参加，试驾的时候，可以共同去看一场汽车电影或一同去郊外玩，体会一下“试着嫁给他”的感觉，这样，你就与其他试驾活动区别开来，很多人会感兴趣的。

问题：我将举办我个人的书法展，但本地喜爱书法的人并不多，怎么才能让更多的人，在展览期间，来观看我的作品啊？

宣钟：

我对书法也挺感兴趣，只是写不好，以后有机会希望得到指点。现在，人们对各种书画展已司空见惯，如果不是名家名画，还很难吸引人来。所以，你就要把自己的书法展办的与众不同。

给你三个想法，你可以根据这些想法，结合你对书法展的了解，再想出更好的办法。

1. 举办形式上要有特色。你可以在现场用吊车夹一杆大毛笔，写一个世界上最大的书法作品。我觉得想看吊车写字的人比想看你写字的人多，用这个方式把他们吸引到现场，自然就看了你的作品。说句难听的话，你想用毛笔写出名太难了，但如果你用吊车把字写好了，成为吊车书法家，在国内还是第一人。

2. 在展览区开辟出来一块地，为业余爱好者免费展示他们的作品，“独乐乐不如众乐乐”，让别人得到利益，人家自然感兴趣。每个

人都会带个七大姑八大姨来看，自然也顺便看了你的作品。

3. 对书法感兴趣的人少，但对自己有个漂亮的签名感兴趣的人多，你可以在现场免费设计书法签名。

问题：如何提高餐厅知名度？

宣钟：

1. 在门口站两排人，每排大约50人，中间形成一个只能走一个人的夹道，让客人从夹道进入餐厅。客人走进夹道，全体鼓掌或鞠躬表示欢迎，客人会有一种受宠若惊的感觉。你想想，100个人同时向你鞠躬，你受得了嘛。

2. 餐厅门口对诗，答上来进去，答不上来，给钱也不让进。

3. 在门口打出横幅：“吃饭即是股东”，客人凭小票年底分红。

问题：我开了一家体育装备商店，如何让它火起来？

宣钟：

1. 在门口举办趣味体育比赛，例如用羽毛球打乒乓球比赛，骑羊比赛。

2. 组织各类俱乐部，如登山俱乐部，羽毛球俱乐部，把卖东西变成卖服务。

3. 如果你恰好有个朋友叫“刘翔”或“李宁”，请他们来，然后你就打个横幅：“热烈欢迎刘翔（或李宁）莅临本店。”

问题：我是卖蜂产品的，现在想在店口做一广告，我想了几句广告词：加上一杯蜂蜜，减少几颗汗水；成功，有效保健；除去一分燥热，等于健康每一天。特请宣哥指点修正。

宣钟：

广告词如同口号，要简洁，醒目，有冲击力。你的广告词太长，不容易让人记住。我给你想了几个，供参考。

1. 每天一杯蜂蜜水，一生少吃半吨药。

2. 保健药是人造的，鲜蜂蜜是神造的。

3. 喝出健康，喝出甜蜜——每天一杯蜂蜜水。

问题：我想在庐山秀峰，开一家旅游商品店，李白的“日照香炉生紫烟”的词句，写的就是这里。请问宣哥：如何做出这里的独特的文化商品和服务来呢？

宣钟：

庐山不仅有秀丽的风光，引得无数诗人竞相作赋，而且还有丰富的文化内涵。1949年以前，蒋介石多次上过庐山。解放后，毛主席也多次上过庐山。庐山和两位伟人还有中国的命运联系在一起，经营庐山旅游纪念品就要抓住庐山的这些特点。

1. 现在能让客人掏钱的旅游产品很少，一些别处常见的玉器，手链，丝绸等等，你就不要经营了，而要进一些有庐山特色的产品，如果没有，你就根据庐山的景色和文化背景开发一些。

2. 宣传上要有特色，可以打出一条横幅：

“蒋介石丢下的，毛泽东得到的，全都给了你——庐山纪念品。”

3. 根据李白秀峰作诗的故事，可以在店前来个模仿李白做诗的模仿秀，穿上古装，看看谁能把李白那狂傲不逊，放荡不羁的性格表现出来。

问题：如何开一家有特色的餐厅？

宣钟：

随着小康社会的进展，越来越多的人吃饭不仅仅是吃饭，而是吃情致，吃品位，吃趣味，未来的餐饮与其说为了满足生理需求，还不如说更大程度是满足心理需求。这为我们开有特色的主题餐厅提供了巨大市场。在台湾，50%的餐厅都是主题餐厅。

餐厅要想开得好，有三个因素：地点、特色和宣传。

地点不必多说，主要说说特色和宣传。

特色包括两类：氛围特色和菜品特色。

氛围特色就是利用装修，服装，音乐等制造一种与众不同的感觉体验，让人一进餐厅，就不由自主地惊呼：“哇赛！这是什么餐厅啊？”

例如我设想的原始部落餐厅，装饰的如同山洞，石头桌子，木墩椅子，服务员穿着草裙，碗是泥做的，筷子是树枝做的，餐厅中央几个原始人在远古的击打声中跳舞。

第44节：有关创新和创业的问题(2)

菜品特色就是在你这里能吃到别人家吃不到的菜，菜的创意无穷无尽，相互搭配，相互组合，能想出很多新的菜来。比如煮鸡蛋，用激光在鸡蛋上打一个孔来，抽走人们不爱吃的蛋黄，然后注入蛋清，就会变成全是蛋清的鸡蛋，如果你注入啤酒就会变成啤酒鸡蛋，还可以注入牛奶，豆浆等等。

宣传就是让别人知道你的特色。宣传一定要有卖点，国外有一家餐馆，经营不景气，后来老板不知从哪儿找来一个破机器，说能测试出你是否与成吉思汗有血缘关系。如果有，免费就餐。一经宣传，世界各地很多人都坐着飞机去吃饭，倒不是为了免费吃一顿，更多的人是为了知道自己是否与成吉思汗有血缘关系，这世界上，闲得发慌的人有的是。宣传的例子还有很多。

有一年，基辛格访问沙特，前去一家餐馆就餐，后来餐馆大肆宣传，“本餐馆曾经接待过美国国务卿基辛格”，结果名声大振。后来，基辛格再次来到沙特，想去另一家餐馆，因为是斋日，该餐厅拒绝了基辛格的要求。该餐厅也大肆宣传，“本餐厅拒绝基辛格的就餐要求。”人们觉得这家餐馆更牛，连美国人都敢得罪，结果也名声大振。

餐饮业创意无穷。

问题：如何让更多的女孩喜欢我？

宣钟：

说实话，喜欢我的女孩也没几个，所以回答你的问题有点底气不足，就好像让一个破产的人谈如何才能经营成功。而且，每个女孩喜欢的类型都略有差异，你想让所有女生都喜欢你就如同你想让所有客户都喜欢一样不可能。不管你多么优秀，多么帅，也只能吸引一部分女孩。记住，市场占有率达到30%就可以叫垄断了。

我只能泛泛地提一些建议。

1. 要成熟。女孩一般比较喜欢大度、成熟、自制、自信、有幽默感的男人。

2. 要有才华，创业有成。所以你要多读一些书，积极创业，争取事业有成；如果你歌唱得不错，那就更好了。

3. 有责任感，关心社会，关心他人。什么时候你不再关心有多少女孩喜欢你的时候，那时，就会有許多女孩喜欢你了。

问题：我想开一家性保健品商店，怎样做才会成功，生意才能红火？

宣钟：

1. 提供紧急送货服务。有些时候情绪一来，但又没有现成的东西用，真急死人，恨不得用塑料袋代替。如果你能提供24小时送货服务，那将赢得一部分人的青睐。

2. 允许试用，性保健品就怕买了没用，四大窝囊之一就是“伟哥没用”，为了让顾客放心，应该允许试用。

3. 中国人性心理还是保守，即使有此类需求，也不好意思进店购买，尤其是一些女性同志，所以你的店外面最好像是卖化妆品，“挂羊头，卖狗肉”，让别人能进来，买什么东西，只说货物代码不说名称。

问题：我是一名新到的员工，公司却让我来管理老员工，不知道他们对我有意见还是不服气，总之他们老是顶着我干，我觉得我一天好累、好烦，不知道怎么办？

宣钟：

1. 首先要保证你的正直和公正，正直看起来与管理无关紧要，其实是根本。曾国藩之所以让很多人服气，就是因为他无私公正，能做到“不贪财”、“不好色”、“不怕死”，你若能做到这三点，不仅能管理手下，也许能管理天下。

2. 管理的第一要求就要让员工工作充满激情，富有工作热情是好员工的第一素质。

3. 管理手下，就如同打仗，不仅要让他们好好打，还要明确地告诉他们怎么打，步骤越明晰越好。

问题：怎样才能用合法的途径，用最快的时间，把别人的钱的50%，赚到自己的口袋里呢？

宣钟：结婚。

问题：我现在和几家风险投资公司达成了合作协议，在本地找大型的利润高的项目。但是由于年龄小（我今年23岁），在项目公司的面前信任度大打折扣，同时由于自备资金的不足又无法挂牌运作办事处。

请问能给我几个点子，解决上述问题吗？

宣钟：

我觉得年龄问题不足以影响信任度，想当年孙正义与惠普谈第一个项目时还不到二十岁。现在，很多网络精英都是20出头开始创业的，对于某些行业，年轻倒比年龄大有优势。

1. 年轻，但心里一定要成熟。在客户面前，不要战战兢兢，委委琐琐，要拿出一种“世界是你们的，也是我们的，但终究是我们的！”气概，要有一种“倚天拔长剑，策马笑西风”的豪情。

2. 如果你觉得你在心理和专业方面都有所欠缺，你可以让风险投资公司投资顾问和你一起去谈项目。

3. 由于自备资金的不足而无法挂牌运作办事处，你可以与其他公司合作，先免费使用办公区域，等挣到了钱，再分利。

问题：我特想自己去创业，可又不知道如何走出这一步，请宣老师指点。

宣钟：

如果你想创业，你必须回答自己三个问题：干不干？干什么？怎么干？

第一：干不干？创业是很多人的梦想，但创业，不是光靠热情就能成功的。在没有资金，没有特长，没有关系的情况下，不如先去打

几年工，借着打工，积累资金，积累对市场的认识，积累客户关系，条件成熟时，另起炉灶，这是被很多人证明了的成功之路。

第二：干什么？有了创业的决心，下一步就要考虑干什么？起步期间，最好还干你以前熟悉的行业，即不熟不做。如果你想做大，就要做能激发你全部热情的事情，能发挥你的潜力的事情，能做到市场第一的事情。干什么是一个战略问题，如果弄不好，就会把原来积累的资金全部赔进去，而且还搭进去宝贵的几年时间。但是，如果总是犹犹豫豫，又会丧失很多创业机会，大好的青春白白流失。所以，有的人是干死的，有的人是等死的。一个叫冒险，一个叫保守。但对于某个项目来说，是冒险还是保守，实在难说，也许只能just try it。

第三：怎么干？确定好项目，就可以朝两个方向发展：要么最低成本，要么差异化。低成本就是低价格，低利润，低得让别人没法做了，你就获胜了。另外一条路就是差异化，不求超越他人，只求与众不同；他是红苹果，你就做绿苹果；他们都是苹果，你就去做梨，不管怎样，一定要制造出差异点。确定好差异点，就要想尽办法把差异宣传出去，吸引市场的注意力，给客户一种全新的体验感觉。不仅让他们满意，还要让他们惊喜；不仅让他们成为忠实的客户，而且要成为热情的宣传者。吸引新客户，留住老客户，是一切公司经营成功的必由之路。

第45节：有关创新和创业的问题(3)

问题：我家附近有一座大厦，（该大厦为24层楼高的写字楼），一楼大厅内有银行、煲仔饭餐厅、旅游公司营业部。现在有一个30多平方米店面出租，我比较看好这幢楼的客源商机前景（大厦里面大部分都是小规模公司，估计应该有2500人左右），但是不知该做什么好，请指点。

宣钟：

我发现大家问的问题，概括起来就两个问题：干什么？怎么干？这位同志提的问题就是干什么的问题。不要以为干什么比怎么干容易回答，做正确的事永远比正确地做事更为重要。女怕嫁错郎，男怕入错行。做对了事，如顺风行船，不用怎么费力，便日行千里。做错了事，干得越好，离目标越远，所以说经营的根本在于决策。

至于大堂里能干什么？我觉得问我还不如去别的大厦考察一下，看看别的大堂都在干什么。如果你想知道某个地区适合哪些物种生存，你用理论研究半天，也不如找个类似地区看看那个地方什么物种活着，什么已经灭绝了。不过，你既然问我，我也给你几个答案参考：

1. 快餐公司，可以送餐。
2. 办公用品店。
3. 计算机外包服务公司，这些公司都有计算机，小公司不值得设个专职计算机管理员，你可以把这块服务承担下来。
4. 洗衣店。
5. 快递公司。

问题：我现在代理了一种休闲食品——果蔬片（水果和蔬菜脱水后的产品），比吃水果方便，具有膳食纤维和抗癌的效用，适合老年人。请问如何做促销才有效果？

宣钟：

我发现该同志还是比较执著的，为了让我能看到他的问题，他先后贴了三次。就冲这种执著，我觉得他会成功的。我对小食品行业比较生疏，只能提简单建议。

1. 抓住果蔬片的营养价值大做文章。你可以做一组宣传画：第一幅是一个问题：你知道每天吃多少蔬菜和水果才能防癌吗？第二幅画面是一堆蔬菜和水果，旁边一行字写上专家推论：每天要吃5—10公斤蔬菜和水果。第三幅是一行字：一筒果蔬片=5公斤蔬菜水果。

2. 在商场促销，放一个天平，一边是一堆蔬菜水果，一边是一筒果蔬片，比较直观。

3. 走进小区，向老年人宣传果蔬片的好处。

问题：我经营了一家卖名烟名酒的小店，怎样才能让我的烟酒店生意火起来？

宣钟：

经营名烟名酒店关键是让客人觉得你这里的東西都是真貨。

一．每卖一件东西，都在货品的包装上签字，客人要问为什么，你就回答，我卖出去的东西，我要负责。有问题，全额赔付。客人会通过你的这一与众不同的举动，认为你的店的东西值得信赖，还会把你的事情广为传播。

二．免费帮人识别假烟假酒，不过让客人心知肚明就行了，不要作为去找卖假商家的依据，否则卖假之人会找你麻烦。

三、每月举办一次名烟名酒品尝会，让大家在烟雾缭绕和觥筹交错当中，品味人生，结交新友。

问题：我经营了一家小肥羊火锅店，但是夏天基本上没人来，而且我的地理位置也不好，是在郊区，这里消费水平不高，希望宣哥能帮我想几个办法，让我一年四季生意都可以红火起来。

宣钟：

夏天，火锅店生意都不太好，主要原因吃火锅太热和容易上火。另外，你的地理位置较偏，你要吸引城里人到你这里来吃。

一．把你的房间设计成一个巨大的冰屋，房间里放上冰雪，温度设置在5摄氏度左右，吃火锅的人，每人发一件大衣。

二．研制一个清火的火锅，在火锅底料中，放点去火的中药，不仅能解毒败火，有可能味道会更好。

三．在门口找两个漂亮的女服务员给羊做保健按摩，如果有人问，就说这是秘方，给羊按摩，肉的味道更鲜美。人们肯定会把这当成笑话四处传播，也许还会有记者免费给你宣传。那样的话，很多人为了看美女给羊按摩，会专程过来吃你的“冰凉去火”火锅。

问题：我经营着一家纯净水厂，地理位置不好且起步较晚，而且在我们这个小地方市场已差不多被人占了，我现在真的是惨淡经营，也想了不少办法，可是水不比别的，在味道上没有明显差别，一直没有什么好办法提高销量，现在请您出出主意，多谢了！

宣钟：

竞争的最高境界就是不争，开辟另一块市场，让自己独享。目前，水产品分为纯净水和矿泉水，其实水还可以开发许多种。

1．你可以开发一种碱性水，我看过一篇专家的报道，认为人喝碱性水最有易于健康。你可以自己制造一个新的水的概念——碱性水或叫活性水，然后向人们灌输专家的意见。这样你就开辟一个新的市场。

2．现在人们都在补钙，可补钙实在麻烦，每天得吃好几片，感觉像吃药，所以人们就不爱补了，你把钙溶于水，就成了补钙水，喝水就把钙补了，多方便。目前还没听说国内有人这么做，你最好申请个专利。

3．如果你要进一步加深客户关系，就采取个性化营销方式，每个人缺的微量元素是不一样的，所以统一的矿泉水并不是对每个人都适合。你可以先给客人免费测一下所缺元素，然后根据每个人的具体情况，在水中添加不同微量元素，这样就为客户定做了最适合他喝的水，我觉得客户会终身喝你的水的。

问题：最近特倒霉，工作感情都不顺利，帮帮我吧！我和我男朋友分居两地，我还有一年就毕业了，那时候就可以在一起了，但是最近我们的感情出现了很严重的危机（因为时间和空间），可我们真的还想和彼此在一起，该怎么办呢？工作也不顺心，最近公司要参加一个大型的车展，让我设计一个展台，可我想不出什么创意，宣哥，什么事都请教您，不好意思！

宣钟：

你的问题看似简单，其实你问了人生的两大问题。

人生有三大问题：体（身体）、情（感情）、利（事业）。你从楼上向下望去，街上的人你来我往，熙熙攘攘，匆匆忙忙，都为了什么？看似像蚂蚁一样毫无规律，其实无非是为了体、情、利这三样东西。但是这三样东西，不都是自己能完全控制的，身体，有先天的因素，有环境的因素；感情，至少是两个人的因素；事业，除了自身努力，还有机会的因素。对于这种半由人定，半由天定的事情采取的态度只能是尽人力，待天命。

第46节：有关创新和创业的问题(4)

1. 感情对女人来说，应该比事业更重要，所以你还是应该珍惜这份感情，要积极争取。我觉得如果两个人真心想在一起，空间的距离应该不成问题，很多网恋不是就离得很远吗？人生就一回，有爱，就痛痛快快地爱一回。

2. 如果一个男孩真心喜欢一个女孩，他会有耐心等下去的。如果连一年的分离都无法承受，那说明爱你的程度还不够深。失去了这份爱，也没什么可惜的，人，应该潇洒地对待无可奈何失去的东西。“挥一挥衣袖，不带走一片云彩。”

3. 关于汽车展览的创意：你可以设计一个巨大的半透明圆球，把车放在圆球里，透过圆球，朦朦胧胧能看到里面的香车美女。人就是这样，越看不清楚越想看，等围观的人多了，圆球像荷花一样打开，露出汽车，露出美女，这种动感的展示比静态展示要吸引人，如果配上音乐，就更好了。

问题：

1.我最近开发了一个手工刺绣的鞋垫，想了好多天了，就是想不到好的店名和广告语。(我的鞋垫商标为“三木”)

2. 怎样能更好的办出自己的特色？（产品就是手工刺绣鞋垫，价格在百元左右一双）

宣钟：

1. 刺绣是中国很传统的东西，尤其在元宋江南女子中最为盛行，所以你的店名最好很中国化，有点江南味，再带有一点小家碧玉的韵味。例如叫“香盈绣”、“宫墙柳”、“湘绣阁”等等。

2. 广告词：

“穿三木鞋垫，走‘锦绣’前程。”

“丝丝手工，片片真情。”

3. 一双鞋垫要卖到百元，卖的已经不是产品，而是文化了。哈根达斯冰激凌卖的很贵，因为它不是在卖冰激凌，而是在卖一种“爱”的表达方式，喜欢一个女孩，就带他去吃哈根达斯，这就是他的价值。耐克鞋卖的很贵，因为它除了卖给你产品，还卖给你理念，“Just do it!”你的刺绣手工鞋垫也要挖掘一下其中的文化内涵，找找有关刺绣的历史故事，把你的鞋垫赋予一种情感或祝愿的表达。比如,把你的鞋垫，赋予走锦绣前程的含义，“宋朝年间，一个美丽女子看中一个落魄书生，小女子鼓励书生进京赶考，临行前，送给他一双手工刺绣鞋垫，书生后来金榜题名，再后来自然是才子佳人终成眷属！”那么高考前每个家长都会买你的鞋垫让子女穿上，大学毕业，同学之间也会把这个鞋垫作为礼品互赠。

问题：我在网上开了一家新奇特商品的小店，怎样才能吸引客人到我的店里买东西？焦急期待你的指点！非常感谢！

宣钟：

实在抱歉这么迟才回答你的问题，不是我不愿意回答，而是我对网上商店没有经验，实在不知道如何回答，我只能先给你讲个故事。有两个穷人，相互打赌，看谁能让一个吝啬的富人给他做一碗汤喝，第一个穷人跑到富人家里，跟富人直说：“麻烦您给我一碗汤喝。”富人断然拒绝。第二个人，跑到富人家里，说要取取暖，富人心想反正也不损失什么，便痛快地答应了。过了一刻钟，穷人从怀里取出一粒石子，对富人说要做一锅石子汤，富人觉得纳闷，石子怎么做汤呢？于是又答应他，石子煮了一段时间，穷人又说，石子汤煮好了，需要一点佐料，富人心想佐料也不值几个钱，于是便给他一些佐料，穷人把石子取出，美美地喝了一锅汤。

富人就如同消费者，如果你一开始就让他访问你的网站，访问你的商店，他认为是推销，习惯性就会拒绝；你必须一步步诱导（不是欺骗）消费者光顾你的网上商店，这在销售学上叫许可营销。

诱导的方法很多，这就要求你自己去想。比如你在其他网站发表一些帖子，如果你直接贴广告，斑竹就会删去你的帖子，但你如果登一些适合该栏目的帖子，在帖子里巧妙地把网址融入进去，就不会被删掉。

问题：我在一家营销策划公司工作。目前我们接了整个市区的公厕广告，我不知道这个项目该如何运作？同时，在目前运作两个报纸的广告，一个是省级报纸的人物专题，一个是全国性报纸《侨报》的所有广告，也不是十分理想。烦请宣哥能够指点，小妹不胜感激！！

宣钟：

1. 公厕确实是一块被人忽略的很有开发价值的媒体，当你蹲在那里，百无聊赖之时，总想找点东西看看。我觉得公厕广告可以分两种，一种是固定广告，比如固定在小便池的正前方，当人们“飞流直下三千尺”时，大概有三十秒时间可以关注。一种是像名片大小的宣传卡片，在蹲位前方的门板上挂一个小盒，把各种宣传卡片放在盒里，人们在方便的时候，可以细细地看盒里的广告，对哪条感兴趣，就可以随身带走，我觉得广告效率会很高。当然，在这种场合做广告，你要注意广告内容，可以做一些宣传诸如痔疮药，前列腺药，治疗泌尿感染，卫生洁具等等广告。在推广方式上，可以先设置好广告位置，然后在上面写上招租广告。

2. 关于报纸广告，一定要有自己的定位，一种报纸只做一类广告，读者知道你的定位之后，将来有需求，他就会主动到这份报刊来找信息。比如你的《侨报》，你就只登海外投资信息，属于这类信息，没钱也给做，不属于这类信息，给钱也不做，前期会有点损失，做一段时间之后，有了名气，广告收入自然会上去的。

问题一：我搞了一个区域房地产网站，做了三年都发展不起来，请帮帮忙。

问题二：我现在做了一个网站，请问有什么方法可以增加它的流量？

问题三：请问如何把一个大型网站的贸易网知名度搞大呀？

宣钟：

这三个问题类似，都是如何提高网站点击量的问题，也就是如何吸引眼球的问题。在自然界，数量增长最快的方式应该是几何级数增长，原子弹就是这个原理，一个中子撞击之后，释放两个中子，两个中子又释放四个中子，以此类推，最后原子弹爆炸。所以我们要想提高网站访问量，最快的方法就是采取这种量子倍增的方法，制定好规则，让它们自我发展，自我管理，就像我们的人体，我们的大脑从来没有思考过如何在哪块肌肉再增加一个细胞。如果那样的话，几百亿个细胞会把大脑累死。而我们的细胞是采取按一定规则（基因），自我复制，自我管理，这样我们很快由一个受精卵变成一个复杂的人。这种量子倍增的原理曾经用于传销，撇开传销副作用不说，单说它的推广速度是惊人的。所以我们要借鉴这种类似传销的方法。具体操作如下：

第47节：有关创新和创业的问题(5)

1. 在网站上注册，要求注册人员必须把该网站设为主页，每个月要求至少要浏览四次该网站。注册必须有人介绍，输入上家的注册号，才能予以注册，有点像入党。注册之后，必须介绍至少两个人来注册，因为注册是免费的，而且始终不会收注册人的钱，所以不会被定性为传销。

2. 注册有什么好处？注册如果没有好处，就不会有人感兴趣；如果注册了就给好处，网站就赔大了，要根据注册人员名下有多少人来决定给什么好处，比如我注册之后发展两个人，这两个人又各自发展了两个人，这样我名下就有了6个人。当你有10个人时，被称为班长，可以免费得到一张光盘或软件，当你有40人时，成为排长，可以选一本书，当你有100人时，成为连长，1000人时成为团长，5000人时成为师长，10000人时可以成为军长，100000人时成为军区司令，不同职位有不同待遇，到军长一级就可以参与公司分红。每个人都可以通过网络看看自己的队伍有多少人了，自己当上什么官了。

3. 可以设计一个游戏叫“解放战争”或“二次大战”，注册人员带着自己的队伍去跟别的分支对杀，如果上了瘾，很多人做梦都想拉人注册你的网站。

问题：我也开了一家玩具店，主要卖整人玩具，销售不理想。我尝试过发宣传单的方法，学生基本上不接，也没效果，看都不看就扔了；对成年人也没有多少效果。（我店附近有学校和汽车站）请你帮我想个宣传方法。

宣钟：

1. 你可以把宣传单放在信封里，丢在学生上学路上，发给他也许不看，自己捡起来的东西，肯定会看的。

2. 在店前挂一条横幅：你想挨“整”吗？有勇气的就进来。如果可行，挂一张周星驰的《整人专家》的剧照。

3. 在车站挂个小牌，上面可以写着：凭此牌可以免费被“整”一次。

问题：我要举办一个官产学恳谈会，官产学恳谈会就是把政府主要官员，企业家还有学者聚到一起，研究解决各个棘手的产业问题。有没有什么新奇的招式操办呢？

宣钟：

每个人具有社会性，扮演着不同的社会角色，而外在的服装有时潜移默化地提醒着我们所扮演的角色，所以有的会议为了更好地交流，大家都穿一样的衣服，例如APEC。你若想组织一个有特色的官产学恳谈会，可以让大家都脱去外在的衣服，（最好是同性）一起泡温泉，一边泡一边恳谈。开场主持人可以这样说：我们大家现在都已经是赤裸裸的，有什么意见不用遮遮掩掩，有话就直说。

问题：我有一个观念，我想把最廉价的东西以高价卖给最有钱的人，而且对于他们来说也会物有所值。你能给我一个方向或一点儿灵感或一点儿理念吗？

宣钟：

1. 做有文化内涵的东西，一个牙签不值钱，可要说是乾隆用过的牙签，就值钱了。

2. 做有技术性的东西，一个Windows光盘卖到几百美金，卖的就是技术。

3. 做有品牌的東西，一双几拾元的鞋，打上耐克的标，就能卖到上千元，卖的就是品牌。

问题：宣哥，你好！我在广州大学卖干发毛巾、干发帽，这种产品不用电吹风可快速干发，请问如何才能提高销量？

宣钟：

1. 突出宣传你的产品能保护发质，最好能在你的摊子旁放一块易拉宝，宣传你的产品。

2. 用干发毛巾包住你的头，每过一段时间，你就拿瓶水浇到头上，然后用你的产品演示给大家看，如何把头发吸干。如果你能找到一个漂亮的女生演示，那就更好。这个过程是吸引眼球的过程。

3. 不要只把学生当作你的消费者，他们还是你的潜在的代理商。学生都有勤工俭学的热情，你可以在每个学校发展10个左右代理商，学生一般比较可信，可以把少量的货赊给他们，我觉得有些学生会卖的比你好。

问题：如何经营一家婚纱店？

宣钟：

现代商业和服务业或多或少都掺杂了一些娱乐业的成分，像肯德基，麦当劳等，让人们消费的同时，体验一种乐趣和快乐。必胜客披萨饼店有一条规矩，客人可以自己用盘子盛沙拉，于是吃饭变成了游戏，每个人都想办法如何盛得最多，吃完之后，还要向其他人介绍经验，无形中就为必胜客做了口碑广告。所以，不管你是卖什么的，卖饰品的，卖保险的，洗衣服的，还是其他，你都要想办法为客人制造一种独特的感觉体验。卖婚纱也不例外，你也可以立个规矩，凡是在你店里买婚纱的，售价是由丈夫能抱着穿着婚纱的新娘走多远决定的；走500米，半价；走400米，6折；300米，7折；以此类推。虽然看起来你损失了一些，但是很多人都会把你这个打折方式告诉他人，而且，一个男人抱着一个穿着婚纱的新娘在街上行走，肯定会引人注目的，无形当中宣传了你的婚纱店。我的主意只是苦了那些新郎，估计他们一边吃力地背着新娘，一边骂：谁出的这个馊主意。

问题：我是一名刚毕业的大学生，和同学一起在大学校园里开办了一家饰品店，学校周边的饰品店多的很，竞争激烈，而且我们这个大学女生居多，她们就喜欢砍价，非把你砍个半死，她们才掏钱买，几乎没什么利润。宣哥，你有什么办法吗？

宣钟：

你可以把所有饰品统一定价，比如，店里所有饰品一律20元一件，不砍价。女孩子，买东西总喜欢刨啊刨，非得让她自己从一堆乱七八糟的东西里翻出来她想要的东西，她才觉得有乐趣，你直接把好东西放在她面前，她反而不感兴趣。店里价格都一样，她肯定要在众多饰品中找到她认为最值的，这样你不仅卖给她们东西，还给她们制造了一个购买的乐趣，我相信会吸引她们来的。

问题：宣哥，你好！我想开一家新书折扣店，但不知道如何经营，请给几个方案，谢谢。

宣钟：

经营书店，不能把打折作为特色，现在很多书店都打折，已经不具备特色；给你三条建议。

1. 将茶馆和书店结合起来，在你的书店可以喝茶，喝咖啡，看书，觉得书好可以买走。

第48节：有关创新和创业的问题(6)

2. 全天24小时营业，很多人白天没有时间逛书店，晚上有空了，书店也都关门了，如果你能夜里经营，会受到他们的欢迎的；而且现代人失眠的越来越多，晚上睡不着觉，正好到你的店里来看书。

3. 旧书换新书。旧书可以抵新书的20%书价，这样比直接打折要好，而且旧书可以捐给山区儿童，满足了人们献爱心的愿望。

问题：我不久前建了个个人小网站，可流量总是上不了，不知有什么好办法？

宣钟：

1. 把自己变成名人。
2. 在公众网站发表有见地的帖子，落款留下你的网址。
3. 把你的个人网站变成一个公众专业网，独乐乐不如众乐乐。

问题：我刚接手了一家培训中心，但是既没有场所又没有资金，只有一个培训中心的牌子，我本人有艺术方面的特长，有志于青少年艺术培训，请问宣哥有何高招使我的中心从无到有，从小到大，从默默无闻到众人皆知？

宣钟：

我想只有通过一系列置换，使资源重新整合，才有可能实现你的目标。

第一步，以培训中心名义与当地中学联系，找到几个业余歌唱组合；你对他们说，你可以给他们免费艺术指导，并给他们提供宣传机会，前提是这些歌唱组合必须属于培训中心旗下，估计他们会答应的，这是第一次置换，用你的特长换取他们的演出。

第二步，与商场，例如家具城，电器城等联系，给他们提供免费演出；这些商场为了招人气，肯定乐意让你们演出，他们会给你搭出舞台，你在舞台上打出自己的标幅：你想成为“超级女声”吗？××艺术培训中心帮你实现梦想。商场人会很多，你等于免费做了广告。这是

第二次置换，用演出换取广告。估计现场就会有许多人咨询，也许还会有别的商家与你联系演出，这时你就要收费了，或者用演出再置换出一块培训场所。

第三步，有了广告，就一定会有生源，请一些知名老师对优秀学生加以辅导，然后让他们参加各种比赛，或推荐给艺术院校。如果在你的旗下，出了几个小明星，你的艺术培训中心就有名了，那时谁想进你的学校，估计还得托我找你走个后门了。

问题：我有一家超市，处在工业区与住宅区之间，刚开张时，生意很好，但后来离不远处又开了一家更大、更高级的超市，现在我的生意一落千丈，请问如何才能挽回生意呀？

宣钟：

在离你不远处又开了一家更大、更高级的超市，对你来说，是危机，但也是机会。为什么这么说呢？一家更大更高级的超级购物广场，肯定能吸引更多的人来到你的店附近，无形当中，为你做了广告。不过你要想和它竞争，就一定要找到它的弱点。它更大更高级，经营品种就会更多，买的人越多，排队交费的时间越长。这就是它的弱点。你首先找到附近消费者买的最多**100种**的货物品种（主要是食品和日常用品），然后你就经营这**100种**，它增多品种，你减少品种。你在服务上下点功夫，客人交费不用排队。这样，你和它的客人就分开了，想一下买很多东西的人就可以到它的店，想只买日常用品和食品的人就到你的店，图个方便。它的经营方式是大而全，你的经营方式是便利，这就是错位经营。在北京，你会看到在很多大型超市旁边有7-11的便利店，就是这个道理。

问题：我开了一家花店，如何提高花店的营业额？

宣钟：

我之所以要回答这个问题，因为这个问题很典型，许多经营店面的朋友都面临类似问题。大家可以参考一下我给他的建议。要想提高花店销售额，从两方面入手：货品和宣传。

货品：找一些奇特的，别人没有的鲜花品种。也许你会说，新品种太难找了，只要你开动脑筋，还是能想出来的。花，其实是表达情感的东西。例如玫瑰，就是恋人表达爱意的方式，可失恋有没有表达方式呢？没有。你可以做一些枯萎的玫瑰或带泪的玫瑰（把透明蜡液滴在玫瑰上），肯定会受一些为爱情而受伤的人的欢迎。这在国外是有先例的，有一个人就是经营枯萎的玫瑰发了财。

宣传：1. 在路上发名片，如果你只是发名片，路人不会主动接的，如果你把名片夹在一支玫瑰花上，肯定会有很多人愿意接的。

2. 打听好周围的单位，商家，何时是它们的店庆或纪念日，然后在店庆的时候，主动送一个花篮表示祝贺。在花篮上别忘了加一张名片。

3. 在店前放一个大花篮，里面放999枝玫瑰，上写明：999支玫瑰寻找999个爱情故事。

问题：我在本县开了一家家居装饰品点，是加盟店，经营半年了，可以说是惨淡。现在是国庆旺季了也还不见起色，我很着急，也很迷茫，希望您能帮助我！我自己总结的是1. 我们这消费水平较低。2. 我没找到适合我的销售技巧。

宣钟：

如果是消费水平低，市场没有形成，那我也没办法了，医生只能治病人，不能治死人。

如果是宣传不到位，该知道的人没有知道，那我们倒可以试试别的办法。我给你设计一个方案，可能有些另类，但只有另类才能吸引人。

你在你的家居装饰品店前放一个细高的木制的架子，架子上放一件精致的家居饰品，最好是玻璃或陶瓷做的。然后再挂一条幅，上面写上：如果三天内没人赏识这件物品，本店将摔了它。三天之内，有人买了便罢，若无人买，你也别心疼，就当众摔了它，摔得越狠越好，若有人想降价买，你对他说：“好东西就是值这个钱，宁可玉碎，

也不委屈降价”。摔完一个，再换一件，同样是三天没人买，就摔。估计你摔个三四月，你的店就出名了。如果能引起社会对你这种“卖不出去就摔”的自虐做法是否可取的争议，那就更好了。

问题：我在一些商场超市里经营数码影像（过去称电脑画像）专柜，就是给人换发型换服装那种，如今有三四年了，开始的时候给顾客发些赠券，生意很火，可是现在遇到了困难。在另外一个制作个性杯子的帖子里，您建议楼主制作和明星合影的杯子，我也早有此想法，可是这涉不涉及肖像权的问题，我可一直没敢这么做，请宣兄帮我出出点子。

第49节：有关创新和创业的问题(7)

宣钟：

不好意思这么晚才回答这位朋友的问题，让你久等了。最近比较忙，而且回答每位朋友的问题，我也比较慎重，要经过一段时间的思考。

首先你要区分一下什么叫时尚，什么叫趋势，黄河九道弯，但不管怎么转弯，它都是“一江春水向东流”，这就是趋势，而在某处转个弯，那只是时尚，是暂时的。随着人们生活水平的提高，人们越来越追求个性，追求情调，追求乐趣，这是趋势；而做个电脑画像，染个蓝眼睛，复制自己的手等等这都是时尚。你的客人越来越少，说明这股时尚已经过去，你要根据趋势，结合自己数码影像的特点制造新的时尚，这才能突破困境，开辟一片新天地。给你几个思路，供你参考。

1. 制造趣味图片，比如把姚明照片的头部换成你的头，就成了你在打NBA；把武松的头换成你的头，武松打虎就成了你在打虎；把杨立伟照片的头部换成你的头，就成了你在飞“神州五号”。我估计这种照片会受到中小学生欢迎的，有一个学生做了，其他人就会效仿，而且被模仿的人头都没有了，也就不存在什么肖像权了。

2. 用客人现在的照片模拟过去和将来的照片，如果是恋人，还可以给他们制作“青梅竹马两小无猜”幼时手拉手的照片，也可以制成“让我们一起慢慢变老”晚年一起牵手的照片。或者模拟如果他们生了小孩，小孩会是什么样子。

3. 用客人现在的照片，给他们模拟如果做手术变成异性会是什么样子。

问题：我在学校门口开了一家服装店，不过学生过来的不太多，请问怎样能提高我的销售额？

宣钟：

1. 现在的学生都想突出个性，突出自我，不愿意随大流，你可以在你的店里把一些整个衣服拆成一个个不同的领子，袖子，扣子等等，就像一个个衣服的配件，经过不同组合，可以形成各式各样的衣服。

然后在学校宣传：设计你自己，穿出你自己。让学生自己DIY一件属于自己设计的衣服。只要有几个人穿出去，他们肯定会向其他学生炫耀的，那你的店就会热闹了。

2. 现在的学生都喜欢参加社会实践，你可以在你的店里搞一个“当一日老板”的活动，让学生报名参加。即使不给报酬，我相信也会有许多学生感兴趣的；既然都当了店长了，肯定会对你的店有深刻印象。

问题：怎么用两万元开家快餐店呢？

宣钟：

这正是我目前研究的一个课题，现在，麦当劳、肯德基等洋快餐大举进军中国，而国内品牌的快餐企业节节败退甚至灭亡。你要说在高科技方面竞争不过人家也就算了，而争夺嘴的竞争也输给人家，真是不甘心。我们的老祖宗这几千年来没干别的，净研究怎么吃了，给我们留下了一笔灿烂的饮食文化，可我们却在这方面输给人家，真是愧对祖先。

麦当劳、肯德基真是不可战胜吗？其实它们有一个致命的弱点，就是不符合健康饮食的标准，在国外被称为“垃圾食品”。有实力的公司如果抓住它们这个弱点，推出符合中国人饮食的健康快餐，再借鉴它的卫生、标准统一，吸引儿童等优点，还是能够和它们有一拼的。

不过，你只有两万元，那就用不着和人家拼了，还是考虑如何赚点钱吧。

快餐店要想做好，一定要有特色，哪怕你就做一样食品，也要把它做精了，让人吃出不一样的口味。在北京的一个深巷里，有一家卖羊肉串的，也不知道放了什么佐料，反正味道就是和其他地方不同，

结果你看吧，虽然躲在一个不起眼的小院里，每天排队的人能排出巷子外面去。电视上还曾经报道过一个卖煎饼的，他把普通煎饼增加了一点创意，把它们分成不同蔬菜品种，据他自己介绍，每天流水8000元，利润在6000元，一个小小的特色煎饼就能做到8000元的流水，已经是非常好的业绩了。

我现在正在研制一些类似煎饼的特色食品，主要方法就是利用现代器械设备对食品进行新式加工，使之产生新口味，等我研制成功之后，邀请你加盟。

问题：我是做散白酒生意的，去年在四川宜宾进了3吨五粮散白酒，进价8元一斤。酒是真好喝，五粮酿制，可就是销量一直上不去。一年了才卖200多斤。我的酒卖15元一斤。你给我想个办法，拜托了！我们这里普通白酒卖3元左右一斤。

宣钟：

你把五粮散白酒人为地分成三等，一等卖15元一斤，二等卖10元一斤，三等卖3元一斤，由于三等价格和普通酒差不多。原来喝普通酒的人就会尝尝你的三等五粮，你每次限制他们最多只许买半斤，经过一段时间，等买你的三等五粮的人积攒到一定人数，你就以断货为由停止3元酒的销售。这时候，客人若再想回去喝普通酒，就会感觉普通酒不是滋味了，因为你已经不知不觉把他们的口味提高了。就像没有彩电之前，大家觉得黑白电视挺好，可看了彩电之后。就没人能忍受黑白电视了。他们中的一部分人就会买你10元一斤的，等销售一段时间，客户群培养出来之后，同样以断货为由停止10元的销售，只卖15元一斤的。

问题：现在市场上玩魔兽的人比较多，最近新出来一款玩魔兽游戏的键盘，价格是698元，如果是你，你会怎么做推广？

宣钟：

1. 组织一个玩魔兽的比赛，让玩家充分体会新式键盘的威力，如果键盘确实能提高成绩，我想玩家不会在乎这点钱的。我就深有体

会，我比较喜欢打高尔夫，球技不好，总想通过买好球杆来提高成绩。

2. 把键盘先免费给网吧使用，等玩家玩得顺手之后，再从网吧里撤出来，这时候玩家就不干了，就会逼迫网吧购买你的新式键盘。有一些人在网吧里玩得很好，也会给家里电脑买一个，因此可以放一些在网吧代销。

3. 组织一个真人真兽表演的人兽大战，让一个人和一只袋鼠（没有的话，找只山羊也凑合）摔跤，他们身后都拉了一根电线，就像击剑运动员，每根线都连着一个新式键盘。这个活动一定会吸引人的。

第50节：有关创新和创业的问题(8)

问题：我在一所大学里卖报纸，这个大学大约有一万人左右，不知道你有没有什么好的创意使报纸销量增加或者想出其他的增值业务？谢谢！

宣钟：

一个地区的报纸销售量基本是平稳的，除非遇到大的事件，一般不会大起大落的，这一点像卖日常用品消费，你肯定不会因为卖盐的多作几次宣传，你就多吃两勺盐吧。你可以在增值服务上想想办法。例如把报亭四周当作广告位卖出去，还可以在报纸里夹一些广告，若没人给你广告做，你可以先为自己做个广告：本人征集报亭经营的良方。你每天能面对几百人甚至上千人，这是一个很好的资源。开动脑筋，把资源利用起来。

问题：我刚踏足保险这个行业，要找到准客户实在是难！想请教大侠，怎样才能更快更好的找到我们的准客户？万望赐教！！谢谢！！

宣钟：

卖保险是件比较难的一件事，需要执著的精神，态度胜过任何方法。

如果你能有即使一年做不成一单，也要坚持下去的思想准备，那你就适合做保险。做保险，其实更多地是做人际关系，只有你和客户关系达到一定程度，客户认可了你，才有可能买你的保险。如何让客户认可你，办法就是感动客户，经常帮客户解决问题，可就是不提保险的事，即使客户提出来，你都可以拖拖，最后让客户实在受不了，“不行了，不行了，你对我太好了，我受不了，你赶快把保单拿来，我签字。”这样你就算成功了，至于从哪去找客户，你可以找一些俱乐部名录，校友会名录。

做保险的三个步骤就是：切入（就是引起注意），混熟，签单。

问题：我们在福州开了一家营业面积4300平方米的足浴城，对于推广一直没有想到很好的方案，请宣哥能给予指教。

宣钟：

这类营销主要考虑两个方面：特色和宣传。

特色就是你的足浴城和别人有什么不同？凭什么让我来你们这里消费，凭什么让我再来你们这里消费，你能不能给我一个充足的理由。这就涉及一个差异化的问题，涉及一个定位的问题。

现在足浴城大都比较雷同，所以竞争比较激烈。只有你和他们区分开来，才能摆脱竞争。

比如，虽然有的足浴城里安置了一些健身设备，但还没有一家足浴城定位于洗浴 健身，把健身城和洗浴城合二为一，其实这是一个很大的市场。把健身作为卖点突出出来，设置几十台各式各样的健身器材，配上教练。这样完全能吸引一些喜好健身的人来洗浴。在这里，不仅免去了另带服装的麻烦，健身之后还可以痛痛快快地洗个澡，做做按摩，吃个饭。

再比如把洗浴和体检结合起来，成为一个以体检为特色的足浴城，让人们在放松的同时，作了一个全身体检。据我所知，目前还没有这样做的。

可以创新的地方还有很多，比如足底按摩，一般都是一个服务员服务一位客人，你可以让五位服务员同时给一个人按摩，有两个人各抱一只脚，有两个人各抓一只手，最后一个人按头。你再给这种按法取个好听的名字，叫“五子登科”或“五福临门”（千万别叫“五马分尸”），再胡乱吹吹：过去皇上在后宫就是这样按摩的。我估计肯定有些有钱人要体验一下的。

你还可以高薪雇一两个金发碧眼的外国服务员，最好是美国女人或日本女人，让国人也体会一下让外国人给中国人服务的感觉，它的目的不在于经济效益，而在于宣传效益。

洗浴城硬件设备也是可以创新的，我曾接触过一套设备，它通过往水中加盐，使水加大浮力，人可以躺在水面上，看书，睡觉都不会沉下去。

以上所说这些，就是让你的洗浴城与众不同。

下面再说说宣传，宣传就是把你的特色告诉众人，吸引他们的注意。你可以对外宣传，凡是开奥迪，宝马，奔驰去洗浴城的人，可以有一人免费洗浴就餐，而且一年有效。你放心，这样做绝不会亏的，因为像他们这类人不会只是洗浴的，肯定还有其他消费；而且他们很少单独消费，一般都会带一群朋友或客户前往的，一个小小的免费会带来巨大的回报的。

问题：请问新型茶杯（带茶叶的一次性纸杯）怎样做市场？怎样推广？谢谢！

宣钟：

把你的新型茶杯印上自己的联络方式，然后免费提供给火车站，机场，银行等公共场所，在那里都有为客人准备的饮水机。客人在喝水的时候，会很纳闷，没放茶叶怎么会有茶香，感兴趣的就会与你联络。

问题：本人是从事教育事业做培训的，一直都想为社会做点贡献，自己也能从中赚点钱。前段时间听到一则有关患有乙肝小孩上学难的广播，一个患有乙肝小朋友的家长跟幼儿园打官司，原因是幼儿园不让他小孩上学，结果是幼儿园胜了。原来国家法律规定患有乙肝的人是不可以上学的。自己听了很不是滋味，那不是苦了家长和小孩吗？

我想自己开办一家专为乙肝患者服务的幼儿园，据我所知国内还没有这样的机构，帮人赚钱两不误。这是我的想法，望宣哥指教一二。

宣钟：

你的出发点是好的，但如果你办了个乙肝儿童幼儿园，有可能没有人来，原因有几个方面，一方面，儿童患了乙肝之后，家长肯定四处求医给孩子看病，如果进了这个幼儿园，家长担心儿童相互交叉感染，就治不好了。另一方面，就像残疾儿童不愿去残疾学校，家长为了今后孩子的成长和心理发育，也不会把孩子送到乙肝幼儿园。本来患乙肝是很隐私的事，送到那个幼儿园，等于向周围的人宣布该儿童患了乙肝，弄得周围的人都躲避他。你的好意反而起了不好的影响。

问题：如何让一个投资只有3000元，只卖烟、酒、饮料等等一些杂货的杂货店一天达到500元左右的销售额（现在每天大概200元左右）呢？谢谢！

宣钟：

把你店里的产品分为三类：A类为卖的最好的三分之一，B类为卖的一般的三分之一，C类为几乎卖不动的三分之一，你可以每三个月就把C类产品撤下来，然后试验一批新产品和新服务。比如：卖电话卡，卖神州行充值卡，卖游戏卡，卖快餐，给狗提供洗澡服务等等。

第51节：有关创新和创业的问题(9)

问题：我爸现在在超市租赁了一个柜台，主要经营豆制品及素食，但是这些素食却很少有人问津，大多数人还是喜欢吃肉，不过我爸做的东西确实很好吃，我就非常喜欢。看着老爸的生意越来越不好，我想帮也帮不上，希望宣哥能帮我出些点子。

宣钟：

豆制品和素食是专家推崇的健康食品，应该是有市场的。

1. 把柜台清理的干净一些，让你父亲也穿上白大褂，钱和豆制品一定不能都用手去拿，要让人觉得卫生、放心。

2. 既然大多数人喜欢吃肉，你就把你父亲的豆制品和素菜起一些肉菜的名字，象什么麻辣鸡丝，咕咾肉等。

3. 你父亲做的很好吃，可没人尝的话，就没人知道好吃。你可以在柜台放一小盘豆制品，让大家免费品尝。旁边再立一个宣传牌，写上：欢迎免费品尝；如果你写上：每人只许尝一块，效果会更好。最好再给你父亲的柜台起个名号：老爹豆制品。

问题：我在安徽宿州办了一家在网上外卖快餐公司，主要通过QQ和电话来订餐，市内二十四小时送餐。现在问题是宣传上面找不到好的办法。请给个建议。谢谢！

宣钟：

如果你泛泛去宣传的话，那就如同大海捞针，成功率太低了。你可以派个宣传人员，尾随其他快餐公司的送餐人员，等人家从客人房间里出来，你的人员随后进去送份宣传单。盒饭，一般都难做的总符合客人口味，客人总想换换别家尝尝，你这样宣传针对性比较强，效果会好得多。

问题：我这里是全国著名的商贸批发城，流动人口占市里人口的三分之一，我正为当地一家酒店作策划，希望能得到指点。

宣钟：

酒店策划的关键在于定位，既然那里是全国著名的商贸批发城，流动人口占市里人口的三分之一，酒店就可以定位为商务酒店。一般酒店都具有一些商务服务功能，但把它作为一个酒店概念提出来，我想还是很少的，估计在你们那个城市还没有这样的主题酒店。既然是商务酒店，就是为商务人员服务的，不是为旅游者服务的。所以酒店的设施，酒店的人员，都是为商务人员提供全面周到的服务而设置的。例如：

1. 房间里提供宽带接入，甚至每个房间配备电脑。
2. 提供洽谈会议室。
3. 提供秘书服务，协助接电话，发传真，打字等。
4. 协助办理货物运输。
5. 提供预订机票火车票服务。

.....

总之，就是让客人觉得所有的事都不用出这酒店就搞定了，那他离不开这酒店了，下回一到该市，就会直奔这酒店。

问题：我身无分文，还想创业，怎么办？

宣钟：

零元创业的关键在于一个“借”字。你要深深地体会这个借字，它不光是借钱的意思，还有借力，借势，借资源等等的意思；如果你能把借字发挥好，运筹好，你一定能够不花一分钱，而获得自己的初始创业资金。

“借”，其实就是“空手套白狼”，用现在时髦的话说就是整合资源。资源分两类：一类是抢手资源，这类你就不用考虑了，等你有钱了，再考虑。另外一类就是“闲置资源”，你要关注的就是这类资源。有一句话，世界上没有完全的废物，废物，只是放错地方的资源。

你要想充分发挥你的“空手套白狼”的整合艺术，你就必须深入了解单位和社会的需求和闲置资源。在“需”与“闲”之间，找到自己发挥的地方。

如果你让某个单位给你一笔钱搞策划宣传，这比较难，如同虎口夺食。如果你利用它的闲置资源为它创造效益，你从中分一部分，这种锦上添花的事它是很乐意的。

下面举几个例子说明一下如何通过借力运作“锦上添花”。

1. 有些餐厅只经营午餐和晚餐，早上是闲置的，你就可以和它商谈，利用它的餐厅设备和就餐场地经营早餐，让它们派一个收银员，钱收完了，先归餐厅，然后你再分成。

2. 很多媒体的广告卖不出去，这些空余的广告位就是闲置资源，还有很多商家的东西卖不出去，可又没钱做广告，这也是闲置资源，你可以与广告商协商，利用它剩余的广告位卖商家的产品，然后根据卖出的货物多少，再分给广告商广告费，为了让广告商放心，销售电话可以留在它们那里，这样卖出去多少它们心中有数。

3. 很多度假村周一到周四都是空闲的，没人去。这就是闲置资源，你可以与度假村协商，你的会员客人过去，免费入住，其他消费不免。客人住在度假村，不会只待在房间里不动，肯定要吃饭，要活动，这样他就有了其他消费，酒店肯定会赚钱的。然后你再对外宣传，周一到周四免费度假，每人一年只交会费二百元。客人心想二百元，住一年，值！

这就是“借”的艺术，不花一分钱，利用客观已经存在的势差，发挥想象，精心策划，从中找到自己的盈利方式。

问题：怎么增加一所幼儿园的生源呢？

宣钟：

1. 组织小孩到公园，街道，单位去表演节目，这样就宣传了你们幼儿园。

2. 免费举办幼儿教育培训，给一些家长讲一些幼儿教育知识。

3. 提供临时幼儿托管服务，按小时或天收费，另外可以组织周末小朋友俱乐部，让平常孤独在家的孩子在你们幼儿园找到伙伴。

问题：我准备在一家新开的批发市场做丝绸之类的工艺品，请注意是批发市场哦。请问我该如何宣传，还有能否帮忙取个特别的店名。

宣钟：

你可以把你的产品分为两类，一类为大众类，也就是批发市场里大家都有的产品；一类是特色类，也就是你独家有的产品。大众类产品你平进平出，售价与进价相同，或低于进价；批发市场面向的都是小商家，对价格极其敏感，你用这种方法吸引人气，获得销售量。有了人气之后，通过销售特色产品，从而获得效益；有了销售量之后，通过让厂家降低价格，获得大众产品的收益。

给你的丝绸店想了个名字：叫“香盈袖”。取自李清照的词：东篱把酒黄昏后,有暗香盈袖。

第52节：有关创新和创业的问题(10)

问题：我是一名大学生，对创新也很感兴趣，想培养创新精神和创新能力，不知从哪方面着手，希望能得到你的指点。

宣钟：

你要想创新，首先就要相信：

1. 除了原子，我们不容易有所创新，其他事物都有创新的可能。
2. 可以创新的事物和机会比人多。
3. 规则是用来遵守的，更是用来打破的。

其次，创新人还要有一个创新心态：

1. 超然物外心态，什么事都可以做，什么事都可以不做，不急于名利，一切顺其自然。
2. 努力尝试新事物，试用新方法，重视意外事件。
3. 不要随便否定看似愚蠢的不可能的荒唐的想法，把这些想法深入下去，也许能找到新方法。

问题：我想在昆明开一家干花店，怎么才能开得有特色？请您也给我支支招吧！

宣钟：

开花店关键在于品种特色，也就是你要有别人没有的花色品种。很多经营鲜花的种花人通过嫁接获得新品种。我觉得干花也可以借鉴这个方法，而且更容易（用胶粘即可）。通过不同组合，你可以设计出无穷无尽的品种，例如你可以把干花和灯饰组合起来，把干花和窗帘组合起来，把干花和钟表组合起来，等等，你不要把干花局限于干花，而要把它定义成家居装饰品。

问题：我想开一家酒店或旅馆，请问如何差异化？

宣钟：

酒店和旅馆的差异化可以有很多种，例如：

1. 允许带宠物一起居住的酒店。

2. 自驾车直接开进房间的酒店。
3. 情人酒店。
4. 图书馆酒店（酒店里全是书籍，服务员送餐的同时，送来一摞你选好的书）。
5. 女人酒店（从服务员到客人全部都是女性）。
6. 原始酒店（无电视，无电话，无手机信号，点蜡烛）。
7. 免付酒店（只要你找出不满意理由，可以拒付房费）。
8. 恐怖酒店（模仿聊斋场景，半夜有鬼叫）。
9. 破纪录免费酒店（酒店设置一些项目，如俯卧撑，跳绳，凡是破了原有纪录的，就可免费入住酒店）。
10. 掷骰子酒店（根据你所掷的骰子付费）。
11. 孩子酒店（酒店本身就是一个儿童娱乐城堡）。
12. 迷宫酒店（酒店是个迷宫，想找到自己的房间很不容易，半夜了还没找到）。
13. 发泄酒店（只要你付一定费用，房间里的东西随便砸，随便撕）。
14. 水下酒店（整个酒店建在水下）。
15. 监狱式酒店（用监狱改装的酒店，可以体会关押生活，对于防范犯罪有益处）。
16. 医院附属酒店（有些医院床位不够，而且家属陪住距离较远，与医院合办这类酒店，可以解决外地人看病住店问题，还可以代办挂号，因为著名医院的号都是比较难挂的）。

.....

创新其实就是事物所构成元素的重新组合，酒店和其他不同事物的重新组合，就会形成不同的主题酒店。

问题：我现在有一批水晶饰品，价格几十元到几千元不等，还有一批运动鞋，运动服，价格大约200元左右，请问如何在一个月内全部甩手！！！！

宣钟：

你的问题比较难办，我也不知如何是好。如果我有这本事，知道如何在一个月之内把这么多东西都甩出去，你想，我还用的着干策划吗？我每个月进一批水晶和鞋，然后把它们甩了，轻轻松松就赚一笔钱，我还用辛辛苦苦地给人作创意，做策划？我早就去卖鞋和水晶了。

问题：我现在代理了一个环保水性粉笔的产品，该产品是传统石膏粉笔的替代品，老师书写无粉尘飞扬，不脏手，不吃粉笔灰，好写好擦，黑板不用买新的，原来的黑板只需要贴一层绿色的黑板膜，立即就成了一块全新的环保黑板，真正的环保产品，但学校关系都很复杂，很难打入，我该怎么做才能打开局面？

宣钟：

每个学校都有校友，你可以用某校友的名义向他曾经上课的教室捐赠一块你的环保黑板。如果老师们使得好，会迫使总务部门为每个教室安装环保黑板的。

有时学校不要你的东西，是因为更换全部黑板费用太高，要逐级请示。如果你有魄力，免费为学校更换全部黑板，然后再靠长期卖粉笔，收回投资。这种做法学校容易接受，因为买粉笔是日常开销，不用请示。

问题：我想和非洲国家做生意，又不想出国门。请问怎么办？

宣钟：

你可以经常去北京语言大学逛逛，那里有许多非洲国家的留学生，有的还是他们国家总理或部长的子女，如果跟他们混熟了，你就可以做非洲生意了，而且还会成为中非友好人士。

问题：我开了一家旅馆，由于周边有好几家，竞争激烈，入住率很低。望宣哥能指教一二，谢谢！

宣钟：

1. 门口设个轿子，客人来了，小二把客人抬进去。这样有两个目的，一是门口有个轿子，比较扎眼，吸引了人家对你的旅馆的注意。二是客人会觉得受到一种特殊礼遇。

2. 住店免费就餐，免费洗熨衣物。

3. 住一次，赠一天免费入住券。

问题：我们这边山上生长着一种植物，其根、茎、种子都很有药用价值，具有清热解表、化湿理气、止痛、安神醒脑等疗效，我想开发这些种子，用种子做成枕头，现在已经做了一些，因做工很一般，销的不好，请你给策划一下，怎样运作市场，才能做好，同时也很希望能与你合作，你在北京销，我在这边做，咱们把这个药枕就看作是咱们的孩子，一起把它抚养大，好吗？

宣钟：

我的战略目标是：

1. 进军文化创意产业，创作出精彩的创意作品。

2. 协助青年创新性创业。

3. 促进全民创新意识和能力的提高。

你的药枕项目挺好，可它不符合我的战略目标，将军赶路，不追小兔，不管是人还是企业，成功大都是因为战略上的成功，一旦制定了战略，就埋下头去，踏踏实实照着战略目标干它二三十年，耐得住寂寞，耐得住清贫，更耐得住外面各种诱惑。所以你的项目再好，但不符合我创意作品的范围，我就无心合作。孩子还是你一个人把他养大吧！

第53节：有关创新和创业的问题(11)

问题：我现在做一个化妆品的代理商招商加盟，赚取加盟费，不过这次做化妆品连锁加盟效果不怎么好，广告是这样打的：投资3万年赚30万，市场反映不太好，咨询的太少，如果打上年赚100万，就是不太真实，而且咨询的多，来的少，请大哥出出点子，如何让我的招商加盟广告更吸引人，让更多的人来找我加盟。谢谢！

宣钟：

随着搞加盟连锁经营的越来越多，人们越来越不相信加盟商的广告宣传，不要说宣传投资3万，赚100万，一年能赚30万都值得怀疑。

这种广告太多了，人们一看就认为是虚假广告，所以咨询的都很少，人们都懒得问你。你倒不如实话实说，比如你可以打出这样的广告：

“投资3万，一年也赚不了几个钱。”

“投资3万，15%会赔钱。”

“我们不能保证你赚多少钱，我们只知道有人一年赚30万。”

如果你这么说，人家还觉得你实在一些，也许会考虑一下。

问题：我有几万块钱，想创业，请问从战略上我如何考虑？

宣钟：

在创业初期，尤其是资金在20万以内的创业，不主张打阵地战，而是要打游击战。不要非耗得弹尽粮绝，壮烈牺牲，而要打得赢就打，打不赢就撤，留得青山在，他日再重起。

问题：我是一名在校的大学生，想开一间玫瑰花店，主要针对在校大学生(当然主要是恋人)，但希望自己所开的店别具一格，希望你能指导一下。

宣钟：

送玫瑰是一种表达爱的方式，中国人感情比较内敛，不习惯把自己的爱意大胆地表达出去，总喜欢朦朦胧胧，遮遮掩掩，所以才演绎

了那么多阴差阳错，好事多磨的情感故事。

你要想开一间别具一格的玫瑰花店，就要有自己鲜明的定位。我建议的定位就是：鼓励人们勇敢的表达爱。具体方法就是在店前拉一条横幅,用不同的广告语把这个内涵表现出来。我给你想了几个广告词：

1. 喜欢谁，趁活着就赶紧告诉人家。
2. 追求就不怕拒绝，挨个大嘴巴认为是交往的开始。
3. 很多女生都偷偷许过愿：谁第一个送给她花，她就做谁的女朋友。

4. 你暗恋谁，你掏钱，我们替你表白。

问题：我搞了一个健身房，但生意却一直没起色。

请出个策划！不胜感激！有机会邀请你过来玩玩！

宣钟：

现代人越来越重视健身，但健身房内空气不流通，所以很多人喜欢到室外健身。如果你能把你的健身房设计成一个氧气含量高于大气的地方，再添加一些负氧离子，室内空气达到一级，让人感觉到如同在原始森林里健身，我想会吸引许多人去你那里运动的。另外，你可以聘请一些美女当教练，这会吸引一些目的不纯的人，我知道北京有一家健身连锁机构就是这么做的，去那里的人健身只是借口，交友才是目的。

问题：我应该在什么方面创新，才能最容易成功？

宣钟：

创新如同打仗，必须集中兵力，找到敌人最薄弱的环节猛攻，一点突破后，便能迅速扩大战场。一个明星也是如此，她在唱歌上取得突破后，很容易就能在影视，主持节目，出版书籍等方面获得突破。太阳具有巨大的能量，但它普照大地，每处只能获得一点温暖；激光只有很小的功率，但它聚集一处，便能形成极高的温度，可以穿透任何物体。这就是富集效应。所以要想获得成功，一定要把有限的资源

（资金，精力，注意力）聚焦，聚焦，再聚焦。如果你想广种薄收，处处开花，万里江山一片红，你反而会疲于奔命，颗粒无归，广阔大地一片凄凉。

如果聚焦不再是问题，那么选择哪个方面突破，就成了值得研究的问题，选择好了，如顺江而下，势如破竹，想不成功都不行。选择不好，穷经皓首，面壁十载，也终无所获。

世界上的事情可以分成三类：

第一类是没有什么可能实现的事，换句话说，无论谁做，无论怎样做，事情都不可能成功。例如：把石子孵成小鸡，永动机等。这类事情我们就不要再费去费时费力去研究。

第二类为没必要去做的事。例如若成立一个月球环绕地球促进会，那会成为笑话。

第三类为有可能实现，但还没成为现实的事。我们既不要去做不可能实现的事，也不必去做没必要去做的事，我们所要做的事大都为有可能实现的事。

在第三类事情当中，又分为两种情况：第一种为有经验可循，只要照着去做，就一定能产生预想的变化。即使有时候，自己不知道如何去做，但别人知道，我们只要去学习，就能成功。例如种小麦，我们只要照着种植办法去做，谁都可以种出小麦。

另外一种情况是我们并不了解事物变化的规律，我们也无法从他人那里学到此类知识，有时候整个人类都不知道怎么办，例如我们遇到的“非典”病毒，到现在我们也不知道如何抵御它

所以，创新有两个任务：

1. 用新方法解决老问题。例如发明一种新的种小麦的方法。
2. 提出新问题，然后找到解决的办法。如找到抵御“非典”的抗生素。

相比而言，在一个崭新的领域比用新方法解决老问题更能获得突破，因为那里没人涉足过。微软，阿里巴巴的成功都证明了这一点。

所以，我们要想获得创新上的成功，最好的方式就是找到新事物，然后在新事物的基础上再开发更新的事物。比如微软在电脑这个新事物的基础上开发了应用软件，雅虎在互联网这个新事物基础上开发了搜索引擎。

以上就是从哲学的高度分析了创新的突破口和聚焦的必要性，但对于每个人来说，所处的环境和个人素质都有所不同，每个人可以根据上面的原则，结合自身特点，找到自己的突破的方向和发展的道路。

问题：我准备在学校附近开一家面馆，请问，如何才能做出特色？

宣钟：

我觉得最容易干起来的小本项目就是餐饮，这是因为人们生活水平已经到了一个想吃什么就吃什么的时代，只要你有特色，就会有人来尝。

第54节：有关创新和创业的问题(12)

你若是做面条，也要做出特色，你可以开发一些新颖的面条，比如：

1. 用骨头汤做的面条。
2. 面向学生的面条，面的名字分别叫“及格（几根）面”，“良（凉）面”“优（莜）面”。这样，成绩不同的学生吃不同的面。
3. 面向出租司机的面条，叫“车载面”，有菜，有火腿肉等等。
4. 开发一种生日面，从头到尾就一根。
5. 开发空心面。

问题：我准备接一防抢防盗皮包做地区代理。那包确实具有防抢功能，比如一个人在马路上被人开摩托抢走包了，只要按一下手中或者挂在腰上的遥控器那包就自动报警和放电，使得歹徒无法得手。

请问我怎样宣传和现场演示效果会更好？

宣钟：

你可以在街上这么演示，一个人扮演行人，一个人扮演小偷，小偷偷到钱包后，正要跑，没想到钱包响了，将小偷电倒在地，行人跑上来，按住小偷猛打。围观的人一多，你就把你的防盗钱包展示给大家看，多亏这个钱包，才没有让贼人得逞。

如果你那里有电视直销，你可以把产品给他们，然后和他们分利。

问题：我开了一家专卖健身器材的小店，但是每月的销售都不行，房租都不够交，我现在主要的宣传方式就是发宣传单了，没那么多资金，做报纸广告又太贵，不知道您有没有比较好的点子，帮帮我！

宣钟：

一个成功的商人一定是一个善于发现商机，把握商机的人。商机从何而来，商机因变化而来。我们的世界是不断变化的，所以商机永

远是存在的。只不过有些商机我们看不到，或者看到了又做不了。我们只有细心观察周围变化，从中找到我们能作的商机。

最近，出了个重大交通事故，一辆大货车因为司机疲劳驾驶，将在公路上跑步的学生撞倒，致使20多名学生死亡。我们在为这些学生惋惜的同时，也应该看到其中的商机。各个学校因这次事故，肯定不再允许学生到校外锻炼，但校内又没有操场，学生如何锻炼呢？如果你这时向学校推荐你的健身器材，既能锻炼，又不需要太大场地，估计学校会考虑的。

问题：我是做手机生意的，以价格低、全国连锁、网上购物为经营特色，我想让您帮我们想一个类似口号的广告词。

宣钟：

1. 移动的电话，心动的价格。
2. 同样的手机，不同的价格。
3. 上网购手机，下网偷着乐。

问题：现在擦皮鞋满街都是，也有连锁店，也有摆地摊的，请问我怎样才能做出特色呢？

宣钟：

经营差异化已经没有问题，问题就在于如何差异化。擦皮鞋如何实现差异化呢？

1. 立个牌子，上书：免费擦鞋。客人来了以后，告知免费擦一只鞋。
2. 擦完鞋，在鞋底贴上一块不干胶，写上擦鞋日期，告诉客人如果三天内下雨，免费擦鞋。
3. 在鞋摊旁放一个足底电动按摩器，你给客人擦鞋的时候，客人可以利用这段时间免费做按摩。

问题：我姐和她同学合伙在商场里卖鞋，可是现在生意不好做。你有什么办法吗？

宣钟：

1. 开展旧鞋换新鞋业务。
2. 差异化经营，例如只卖女鞋，只卖老人鞋，只卖手工鞋，只卖特胖鞋。
3. 在皮鞋上打上客人的名字或头像。

问题：我现在想开一家包子铺，想请您给起好听的名字，再写个对联。

宣钟：

上联是：妻子 儿子 票子

下联是：房子 车子 包子

横批：一个都不能少

取名：六子登科包子铺

问题：我是在一乡镇上做副食生意的，我们这是一个乡镇，人们的观念还比较落后，他们对价格比较敏感，哪里便宜往哪里跑，在我的周围还有两家，可是现在大家的价格都差不多了，不能再杀价了，想请问一下，有没有独特的点子让我的生意好一点呢？

宣钟：

我们很多朋友在经营中都会遇到竞争的问题，除非你能有办法垄断，否则在经营中不可比避免地会遇到竞争。你觉得这行竞争太激烈了，换个行业去做，一样是水深火热。我们就是要在经营中学会竞争。

低价是竞争的一大法宝，格兰仕就是凭借超低价格，逼得竞争者没法活，只好退出市场。

低价也是一把双刃剑，即打击了对手，也会伤了自己，正所谓杀敌一千，自损八百。最后的结果正如你所说，大家的价格拼得都差不多了，不能再杀价了。这个时候，你就要采取其他的竞争方式。

1. 找几个大众产品，在这几个可比产品上采取零利润策略，这样给顾客一个印象，你的产品比别人便宜。靠这几个产品吸引人，靠不好比较价格的产品盈利。

2. 如果你的客人大部分是农民，你就要好好考虑一下他们的需求，他们最关心什么，是致富信息，是搞到化肥，还是看病，孩子上学.....找到他们最迫切需求解决的问题，然后提供附加服务。

比如累计购买1000元，免费提供致富信息，或免费办理农村医疗保险，免费培训电脑等等。用综合服务代替低价竞争。也许有的人就为了你的配套服务，专门来买你的副食。

3. 农民喜欢占点小便宜，但也讲究人情，在店里准备一些小包花生瓜子，小包烟，小包装的新产品，买东西就送一小包，做生意带些人情味。

开副食店的人很少知道上网，觉得你的素质应该比他们高一些的，相信你能在竞争中取胜。

问题：老家有农田10余亩，一直荒废，甚是可惜，想利用起来，又不想靠种粮食挣钱，怎么办？

宣钟：

转变盈利模式是经营创新的一个重要方面，在经营中，我们可以换一种思路，换一种做法，从而获得更多的溢价。

1. 当初通威公司刘汉元搞了一个箱式养鱼法，目的不在于养鱼，而在于通过示范，把技术转给别人，让别人养鱼，自己卖鱼饲料。你也可以借鉴他的方法，种地还是种地，但“醉翁之意不在酒”、“项庄舞剑，意在沛公”；种地是为了给别人看的，目的在于卖种子，卖小苗，卖配料，卖技术。至于种什么，你可以找一些农业科研机构，看看有什么新技术可以推广的。

第55节：有关创新和创业的问题(13)

2. 很多经营都可以看成广告业和娱乐业，你可以在你的10亩地里种上小麦，但不能乱种，事先画好图案，这样小麦长成之后就构成一个巨大的图案或商标。比如2008年奥运会会徽；宝马公司的车标，从高处或飞机上就会看到你做的巨大广告。

3. 把你的地分成一个个5平方米的小块，然后打出广告：50元拥有一块地，吸引城里人到你的地里来种蔬菜，种庄稼，种花，从中你还可以卖给他们种苗，肥料，还可以从托管中收费。

问题：我现在准备做泥浴，市场可以针对宾馆，家庭，足浴等场所，价格也不是很高，现在不知道如何打开市场？

宣钟：

1. 只要你的泥浴能给消费者带来一定好处，比如具有保健，美容等功能，就会有一定市场，就可以做。但很多人对这个产品不了解，存在一个培育市场的问题。

2. 开辟市场如同打仗，一定要选择容易进攻的一点，集中全力，攻其一点，在取得突破后，在横扫市场的其他领域。相对起来，我觉得在足浴中心和一些温泉度假中心容易推广，因为你的新产品也可以给他们带来收入。

3. 关于宣传，如果你有资金，可以做广告；如果没有资金，可以采取我的办法；雇一两个人，浑身涂满你的浴泥，在足浴中心走来走去，这必然引起其他人好奇，他们就会询问服务员，服务员就会向客人介绍你的泥浴，最好能让服务员也能得到一些好处；还可以在小浴池里放满你的浴泥，然后让你的人在里面摔跤，这样也必然吸引很多客人来观看，从而宣传了你的产品。宣传有多种方法，给人发手机短信，往人家手里强塞小广告等等，这些宣传方法都会给人一种强迫的不好感觉，而把人家吸引过来，在不知不觉中宣传的办法，才是上乘之作。

等这个足浴中心有人开始用你的产品了，他们就成了你的免费宣传员，你就可以把你的人派到下一个足浴中心。

问题：很快就到圣诞节了，周围各商场都在为这个节日准备着，为吸引消费者的注意费尽心思，我们商场主要经营国内男装服饰知名品牌，附带女士服饰和一些美容机构。不知道用什么办法使我们在本次圣诞节的竞争中脱颖而出，从而吸引更多的顾客，还请宣哥多多指点。

宣钟：

一到节日，商场就打出打折、返券等促销手段，打得次数多了，消费者也麻木不仁，没有感觉了，所以必须采取新鲜的促销方法。

圣诞节是一个洋节，但越来越被国人，尤其是年轻人所接受，商家也纷纷利用这个节日，制造圣诞经济。但大多数商家只是在玻璃窗上喷上个圣诞老人，大厅里放棵圣诞树，服务员戴顶圣诞帽，无新奇之意。

你可以在商场门口站一百个服务员，穿上圣诞老人的衣服，谁要买了礼品，你的圣诞老人就会带着客人买好的礼品，在圣诞夜或圣诞节那天，出现在客人要送给礼物人的面前，给收到礼物的人带来惊喜。

这个方法一定会吸引一些少男少女们，而且100个圣诞老人到处走动，也是对你们商场的宣传。

问题：江西省信丰素有“脐橙之乡”的美誉，今年11月19日还开了“脐橙节”，脐橙丰收了，却卖不出去，卖出去的也没有去年的价格高(去年1.6~1.7元一斤，而今年才1.2元一斤)。请问有何办法。

宣钟：

为了促进当地经济，许多县市都结合当地特点搞了一些某某节，有搞得不错的，例如大连的服装节，潍坊的风筝节；也有效果不理想的，例如这个脐橙节，原因何在？这是因为各种节日太多了，这种节日已经构不成稀奇性，也就不会引起人注意了。曾经有一家漆料公司

老总为了说明自己的漆环保无毒，当众把漆给喝了，这个举动引起不小震动，但如果第二个，第三个，第四个再喝油漆，就不会像第一个那么轰动了；还有一个例子，武汉一位商人为了表示对汽车厂商的不满，把自己的“大奔”砸了。结果各大报纸相继报道这件事情，后来据说此举带来的广告效应相当于600万，“大奔”虽然砸了，但带来600元的收益，砸得值，但你若觉得不错，想效仿，那你可就是干砸，什么效益也带不来，因为砸的人多了，没有人再关心你砸不砸“大奔”了。

所以，搞活动宣传可以，但一定要有特色，能制造出新闻点，有利于传播。比如以下这样策划，就有可能引起他人关注：

江西省信丰县的脐橙丰收，果农卖不出去，时间一长，脐橙发酵变质，于是果农便把发酵的脐橙喂猪，这样一来，丰县的猪每天都醉醺醺的。新闻点就是：脐橙丰收了，猪倒醉了。这样的新闻就容易引起人注意，容易广泛传播，你看吧，第二年，果商就会蜂拥而至。

问题：我有一个项目是经营昆虫琥珀和十字绣，请问如何开展业务才能取得出奇的胜利？

宣钟：

1. 如果你的昆虫琥珀和十字绣，作为工艺品去卖，效果会比较差，就像你把一位美女放到一群美女之中，就显不出她有多美了。但如果把她放入一群东施当中，肯定会鹤立鸡群的。

2. 我的建议把你的东西做成饰品，如手链，耳坠，手机链，或把两个昆虫放在一起，制成用于表示死都要在一起的情侣琥珀。

3. 做一个昆虫琥珀和十字绣个性屋，让人们自己动手制作出自己喜爱的昆虫琥珀和十字绣，还可以在琥珀边上加上自己或喜欢的人的名字。

问题：请问你的0—20万创业计划是什么？

宣钟：

看来大家还是比较关心这个创业计划的，我在这里把这个计划的设想和主要内容和大家说说。大家知道，自然界从制造出三叶虫到制

造出人类，中间花了3亿年时间，但你如果想造出一个人来，用不着从三叶虫开始探索，你只需10个月时间，这就是复制的功效。另外一个例子，我们平常打开电灯，只需轻轻一按开关，灯就亮了，你并不需要用两年时间学习物理电学知识，用不着把爱迪生发明灯的过程重复一遍。我想推出的创业计划就和上面两个例子类似，你想创业，不必再走一遍别人失败的道路，而是把别人成功的模式复制给你；你想创业，也用不着为此再去学个MBA，而是照着我们提供的模式，菜单式创业，傻瓜式挣钱，避免了你自己探索创业的风险和成本，大大提高创业的成功率。这就是我推出这项计划的初衷。我想通过这种方式复制出一批小资产阶级，等他们赚到了第一桶金，创业经验也有了，那他们就可以不要我这种保姆式创业服务了。那时，鹰击长空，鱼翔浅底，各自都可以到商海驰骋一番了。“祖国山河一片红”、“遍地英雄下夕烟”这正是我想看到的局面。至于为何迟迟没有具体项目，我现在正在酝酿和试验几种小资本创业项目，但是，我必须自己用这些小项目赚到了钱，我才能推广给别人；即使我赚到了钱，我还要考虑一下，其他人，其他地方复制此经营模式，是否也能赚到钱。我不想为了收几个加盟费，草草地推出一些连自己都没把握的项目给大家，这样会断了我今后的创业咨询之路，这种慎重不光是为了别人好，更主要还是为我自己好，很多网上的朋友愿意拿出自己打工多年的钱加入我的创业项目，我非常感谢这些朋友对我的信任和支持，但我不能随便辜负你们的信任，把你的血汗钱打了水漂。所以还是希望盼望加盟的朋友耐心等一等，把你们的联系方式留给我，我会在条件成熟时把加盟项目推荐给大家。

第56节：有关创新和创业的问题(14)

问题：你好，我最近在策划一个人才网站，希望您能帮我出一些好点子。

宣钟：

随着网络的发展，公司会越来越小型化，这样的小公司对人才的需求，经常是临时的，所以我建议你办一个人才出租网。原因有三：

1. 人才招聘网和猎头网都已站稳脚跟，新人不容易再进入。
2. 很多人希望能兼职做些事情，一般人才网没有这方面内容。
3. 很多有特长的人不希望为一个老板打工，而是愿意成为自由职业者。

所以一个面向兼职自由职业者的人才网还是有市场的，你可以把这些人才出租给小公司，既免去了他们招聘，人事管理等烦琐事务，还省去了辞人的麻烦，所以你的人才出租网一定会受到小公司的欢迎。

问题：我有1间25平方米的地下室空置，房子是在一个拥有700户左右的中型小区，主要问题是这间房无采光，通风也差。你看能不能利用？

宣钟：

1. 看看能不能养蘑菇和木耳。
2. 许多家庭有很多杂物，没多大的用处，扔了吧，有点舍不得，不扔吧，又没地方放；你可以把你的地下室分成若干个单元，然后出租给小区里的人当杂物间。
3. 改装成一个宠物浴室，解决一下小区里宠物洗澡难的问题。

问题：我父亲是位养猪能手，现在养了约300多头的母猪，专门产猪崽儿，等猪崽儿养到20斤左右，便可以出售给猪场养成大猪。但有时猪崽儿没有销售出去，只得自己养了。所以想请教宣老师一下：如何更快更好的宣传自己的猪场和猪崽儿，以便销售得更好？先谢谢宣老师了！

宣钟：

关于你的问题，给你三个建议：

1. 俗话说：没吃过猪肉，还没见过猪跑。可在现实生活中，尤其是城里的孩子，却是吃过猪肉，没见过猪跑，因为动物园没猪，有些家长还要带着小孩去乡下看猪。你可以举办一个小猪运动会，让小孩看看猪跑是什么样子。如果小孩有兴趣，还可以把小猪带回家（比卖小猪的价格要高），养大了，你再回收。你还可以饲养一些荷兰猪，荷兰猪更可爱一些，小孩会更喜欢。

2. 现在很多猪都是用酒店的泔水饲养的，猪肉的质量下降。你可以推出一个健康猪的概念，让猪吃猪食，不吃人的剩饭；让人们来参观你的饲养过程，从而对你的猪肉质量放心，然后，把你的猪肉注册个商标，逐步培育一个让人放心的猪肉品牌。

3. 在宣传上，可以把你的猪洗干净，专门做几件衣服给它们穿上，然后排成队到街上游行，在猪的身上贴上一些标语，写上：不要给我们注水；我们不吃人的剩饭等等，场面肯定壮观。

问题：小弟正处于迷惑中，望您能指点迷津，不甚感激！怎样改掉一些坏的习惯？比如懒的习惯，容易冲动的习惯，容易发呆的习惯！谢谢！

宣钟：

动作决定习惯，习惯决定性格，性格决定人生；习惯对于一个人来说，十分重要，看到一个人的习惯，就知道他的人生大致如何。所以，为了自我发展，为了创业成功，我们必须养成好的习惯，改掉坏的习惯。那如何改掉坏的习惯呢？

1. 首先把你的坏习惯列出来，看看哪些需要改掉，哪些不需要改，像发呆这类习惯，我认为只要不是开车时发呆，就没必要改掉。然后找到你认为对你影响最大的坏习惯，不要胡子眉毛一把抓，不要企求把所有坏毛病同时改掉，一夜之间成为圣人；一段时间只抓一个坏毛病，常抓不懈，天天抓，月月抓，直到完全改掉为止。

2. 每天早晨起来，面对镜子，对自己说：今天我要做一个全新的自己，一定要改掉XXX这个坏习惯。

3. 晚上睡觉前，闭上眼睛，想象自己新的形象，比如想象自己已经改掉了懒惰的习惯，正在勤奋工作的样子，想的越清晰越好。

你若能照我的方法坚持数月，一定会有效果；如果你不能坚持，你最大的毛病不是别的，而是缺乏坚持的毅力。

问题：我在当地和宾馆方面有关系，可以把产品放入宾馆房间里去卖，可是宾馆里该放的东西都有人放了，比如避孕药(套)，洗澡沐浴消毒产品，一次性毛巾，剃须刀，内裤，袜子，液体避孕药，绿包饮品(龙井茶、参茶)，等等，我实在想不出来还有什么可放的，请宣老师指点，谢谢！

宣钟：

一个人有时候之所以缺乏创意，就是无意中为自己的思维设计了一个框框，创新思维就是要无所束缚，无限发挥。你在想往酒店送什么东西的时候，总是设想客人在酒店会消费什么？这就是框框。你怎么不想一想客人会带走什么？有没有什么特产让客人带走的？有什么东西让客人爱不释手，非得买走的？酒店里销售还有一个优势，客人可以在房间里试用。

你可以放一些当地特产，有特色的礼品；成人玩具，影碟，图书；还有一些不好意思去大街买的性用品。

问题：我是一个在创业中失败的普通下岗工人，看了你为大家做的回答，我不知道说什么好，也不知道该如何说，我被你的所作所为感动了，在今天日益变得功利和冷漠的社会里，你却在牺牲自己的时间，花费自己的精力免费来帮助别人，从你的身上我感悟到对生活的真谛，感到一种无私奉献的精神。

宣钟：

谢谢这位朋友的夸奖和鼓励，说得我脸都红了，因为我并不像你想象的那么伟大，我是有私心的，表面上大公无私，可心里做梦都想

着如何向咨询我的人收点费用，可就是收不上来，干着急。如果我接到一单能给钱的活，我肯定早给人家干活去了，让那些亲爱的网友，爱问谁问谁去吧。

促进全民创新，协助青年创业，是我的理想；为别人出谋划策是我的爱好，理想和爱好都是我闲着没事时干的，所以我和你一样，来自人民，平凡而又平凡。

问题：本地一家数码产品（主营数码相机和摄像机）经销商请求与我合作，要我给他们做营销、广告等方面的策划，不知宣钟有什么好招数、好想法，请助我一臂之力！

第57节：有关创新和创业的问题(15)

宣钟：

为相机或摄像机搞产品宣传策划，肯定与摄影摄像有关，而一般的摄影大赛又形式雷同，失去了吸引力。策划不能无限发挥，只能是在限制中有突破，雷同中找新意，既要符合产品特点，又要与以往的策划有所不同。你也可以搞个人体摄影大赛，但不同的是你提供人体模特，若有可能甚至可以提供裸体模特。但你事先一定搞清楚，裸体摄影在美术学院叫艺术，出了学校院墙，是不是就是淫秽。

问题：我是一位整体厨柜经销商，店已开了3个月了，门庭冷落，我做的是高档客户，我也知道要广告投入，但是我开这家店就已经很不容易，所以要做广告就很困难了，想请宣哥帮忙出出点子，谢谢了！

宣钟：

要搞好经营，就要明白谁是我们的客户？谁有决定权？如何接近他们？如何引起他们的注意和兴趣？如果搞清楚这四个问题，你就知道如何经营了。

对于你来说，中高收入家庭是你的客户，这些家庭的女主人具有决定权，问题就是如何接近她们并吸引她们。要想接近她们，吸引她们，就要明白她们对什么感兴趣？一般来说，她们比较喜欢购物，美容，遛狗，做个拿手菜等等，和你有关的就是做饭了。所以你可以在高档社区里宣传，免费教授做西餐，比如教如何做比萨饼，如何做意大利面条，如何做小甜点.....用这种法把她们吸引到你的店里，自然而然，她们也了解了你的厨柜。

这是对终端客户的宣传，你还要注意对房地产开发公司，装修设计公司和装修公司的联系，把你们的产品介绍给它们，必要时，可以一起合作做样本间。

问题：我想在我们这里办个跑腿公司，求助你能否帮忙策划一下，主要是在公司取名，广告用语以及业务拓展等方面，谢谢！

宣钟：

未来的发展方向是单个人的公司越来越多，个人的时间越来越值钱，很多人愿意把杂事外包出去，所以我相信你的公司还是有前途的。

但你在经营指导方针上一定要与快递公司区分开来，把自己定位于帮他人跑腿办事的公司，为他人提供一揽子服务，比如帮我交养路费，手机费，车船使用税；帮我验车，修车，办保险；帮我接送客户等等，反正我一有事就找你，你就是我的私人助理。

1. 公司名字：及时雨、代劳力、劳力士、有劳我、私人助理、小秘书。

2. 广告用语：把杂事交给我吧，腾出时间做您最擅长的事！

3. 市场推广：大公司有秘书去办这些杂事，普通上班族认为不值得花钱请人去办这些杂事，你主要找一些小公司和自由职业者，例如画家、摄影师、发明家等等，这类人有点钱，比较忙，乐意接受你的业务。

问题：我是一个候鸟式的小生意人，卖完一个城市又换到另外一个城市去卖，人家称吃江湖饭的。我专卖那种功能切菜器，就是把萝卜、南瓜、土豆切出各种花样来的产品。一般卖十元一套。我现在销售的状况一般。通常都是采用顺口溜的方法。老宣，请问我还能有什么办法出奇售货呢？另外，我还想你能不能给我想一个针对这个多功能切菜器的广告词。

宣钟：

今年春节期间，我在北京朝阳公园庙会上看到过这种产品，那位兄弟也是边卖边吆喝，我当时就觉得他的顺口溜很有趣，于是也买了一个。我很羡慕你们这一行，有点像吉普赛人，四海为家，四处谋生，一个地方呆腻了，就换个新地方，既挣钱了，又旅游了。我也想

找个午后，花完自己身上所有的钱，然后告别那缕斜阳，去浪迹天涯。可我总没有勇气去实行，我断定自己走不出去20公里，天黑之前，就得往回走了。

关于如何销售，我认为你的宣传做的挺好，你可以把你的顺口溜在点子网公布一下，之所以销售一般，我想可能很多家庭已经有了，市场快饱和了。你可以增加一些新的东西，比如佐料组合瓶，防菌案板，刀具架等。

多功能切菜器的广告词：除了手切不着，其他都可以切！

问题：我想开家内衣店，货源有了，只是经营上没有什么特点，所以想让您给我出点子，看看有什么方法让这个店不一样。

宣钟：

1. 让你的售货员全部穿上内衣卖货。
 2. 把小件内衣叠成花的样子，外边再拿透明带图案的塑料纸裹成一个锥形，这样就做成了一个内衣玫瑰花。
 3. 找几个模特穿着内衣在街上行走，尾随的人一多就进你的店。
- 以上三个办法都是国外成功案例。

问题：我在杭州开了一个茶室和一个酒吧，生意都不太好，请您多多帮我出出主意。

宣钟：

茶馆和酒吧将来的发展趋势是主题茶馆和主题酒吧，也就是说要找一个与众不同的定位。在北京，有个酒吧，叫夜色酒吧，以交友为定位。它的宣传口号：今夜不要说NO。

该酒吧想出了很多方式让你结识异性朋友，比如一进门，男的就给把钥匙，女的就给把锁，然后搞个互动游戏，让那把钥匙找到那唯一能开启的锁。在酒吧里，你看上谁，就可以写个纸条，大大方方地递给人家，在这里，不会有人给你白眼。

我曾经考察过一次夜色酒吧，生意的确不错。

茶馆也是如此，北京有个老舍茶馆，以老北京的风俗为定位，吸引了很多老外；还有一些主题茶馆，有以古玩为主题的，有以彩票为主题的，有以书画为主题的，都经营的不错，主题茶馆不会吸引所有准消费者，但一旦他认可了这个地方，他就会重复消费。比如你把茶馆定位于商务休闲的地方，让客人可以在这里会谈，可以上网，可以收发传真，既可以办公，又没有办公室的紧张气氛。在宣传上可以打出广告：除了办公室，家，第三个可以去的地方。

在茶馆比较清淡的时间段里，你还可以搞一些活动。比如晚上7点—9点，搞个创新与创业论坛，给大家提供一个互相结识，互通信息的场所；参加者每人只负担20元茶位费，就可以参加论坛，每人还可以获得一次上台宣讲自己的机会。作为主办者，既立竿见影带来收入，又为今后发展积累了潜在客户。可以搞的活动多种多样，可以搞交友互动游戏，可以搞麻将比赛，可以搞网友见面会，可以搞个人才艺展示……通过活动，带动人气；通过定位，稳定客源。

第58节：有关创新和创业的问题(16)

问题：我们这里有一个文化站，有两层楼和10多个小房间，外边有个大院，大概有600多平方米吧，好多年了，都没有人用，我想利用这个场地做烧烤城，如何经营啊？谢谢！

宣钟：

1. 搞经营就要学会借力，文化站闲置多年，没人租，你可以和文化站谈合作，共同经营烧烤城；你还可以联系一家装修公司和一家广告公司，利用它们闲置的资源共同合作，这样你就省去了房租，装修费用和宣传费用；用很少的钱把烧烤城办起来。赢利之后，再与文化站，装修公司，广告公司一起分利，他们也会愿意这样做，反正闲着也是闲着，不如帮你一起做事。这个方法就是整合闲置资源，人弃我取，无中生有。

2. 办烧烤城一定要办出特色，可以烤一些独特的食品，比如烤米饭，烤鸡蛋，烤野猪肉和荷兰猪肉，别人没吃过，味道也极香；在烤的方式上也可创新，别人都是外烤，你用个电热棒内烤，这样烤出来的食物内焦外嫩，口感肯定特别。

3. 烧烤城的名称也要取得能够吸引人，现在韩国烧烤城，巴西烧烤城都有了，要想独特，你可以取个名字叫“爪哇烧烤城”或者叫“夏威夷风情”。

问题：我在广州的一条小巷里开了一个十平方米的店。主要经营文具、日用品。巷子的一头是学校，另一头是菜市场，两头都有车站，上午和下午很多人经过。开业头个月生意还可以，现在就很差啦。请您出个点子解决困境。

宣钟：

过往的人很多，而效益不好，有两个原因：

1. 都是匆匆过客，很少人进店。
2. 店内没有什么东西能让他掏钱。

所以，你要从上面两个环节入手，让过路的人能进店看看，让进店的人能买点东西。

要想让人进店看看，就要想办法吸引路人，宣传上就要与众不同。

1. 面对过往的学生和家长，你可以印点人生格言，一张纸一篇，每日都不同，在门口贴个告示，凡是本店赠送人生格言，天天进店，日日成长。

2. 面对每天买菜的行人，你可以印一些菜谱，一张纸一菜，在门口贴个告示，本店赠送菜谱，每日一菜，日日更新。

3. 面对上下车的客人，你可以宣传到本店免费喝茶。

如果进店的人很多，买东西的人很少，那你就要调整一下店内的货品。

问题：我在青岛推销桂林的竹筒酒，但在青岛就是打不开市场，不知道宣哥能给小弟什么好的建议呢？

宣钟：

竹筒酒来自少数民族地区，所以销售竹筒酒其实就是推销少数民族文化。

1. 把你的推销酒的服务小姐都打扮成刘三姐的样子，一边唱着山歌，一边向客人推荐竹筒酒。

2. 把你的卖酒的小店装修成少数民族地区的山寨。

3. 把竹筒酒定义成一种文化，比如代表诚信；竹筒一旦被劈开，酒一旦流出来，就再也倒不回去。人一旦喝了竹筒酒，说好了的事情，就再也不能反悔。如果竹筒酒这个概念能够广泛传播，以后商家请客吃饭，一定都要喝竹筒酒。

问题：我在河北衡水市做餐巾纸行业，餐巾纸从厂家进是5500元一吨，卖给日杂和海鲜店是6100元多点，打上运费等开销，利润就很薄了，再加上竞争者众多，我简直是惨淡经营。

希望宣钟大哥能给一些好的建议，谢谢了！

宣钟：

摆脱竞争的最好办法就是脱离竞争，脱离竞争的办法就是改变盈利方式。例如，餐巾纸别人卖6100元一吨，如果你卖价高于6100元，市场不接受，没人来买；如果你价格低于6100元，本来利润就不高，这样一来就更无利可图。怎么办呢？你就要转变盈利方式，把餐巾纸不仅仅看成是擦嘴的，更要看成是一个广告载体，在上面可以印广告。一吨餐巾纸大概有几十万张吧，这是多么大的发行量。一吨餐巾纸广告至少应该能收回3000元，这样你就有了竞争的资本，印了广告的餐巾纸你可以卖大大低于6100元的价格，甚至可以按5500元的成本价卖出。这样别人就没法和您竞争，都得被您打死。

问题：一分钱对每个人来说都不会吝啬和看重的，一分钱掉在了地上，人们都懒得去捡，请您出个主意：让全中国的人每人给我一分钱？我需要的是类似守株待兔的方案。

宣钟：

正如您所说，一分钱对每个人来说都不会吝啬和看重的，人们掉了一分钱在地上都不愿去捡，可是如果您让他把一分钱给您，他会有邮寄成本和劳务成本，那就远远不是一分钱的事了。另外，还有一个问题，就是全国人民凭什么每人哭着喊着要给您一分钱，您又不是濒临灭绝的物种。即使一分钱对您来说无所谓，可是如果您没有可以打动大家的理由，人家宁可掉在地上听个响，也不会给您的。古语讲：欲取先与，您如果能让全国人民每人给您一分钱，您就先考虑一下，如何能给全国人民每人创造一毛钱的价值。

要非得给个守株待兔的方案，那你就参考《为叫花子做的策划》，拿个碗站在人多的地方，不过您的广告词改为“我只收一分钱，而且给过的人不许再给。”

问题：看了您给网友们的一问三答，深受启发并感动。您的回答都极具新、奇、特创意。我虽然没有亲身体验，但我感觉您的点子肯定能在网友们的创业生涯中产生很好的效果。给网友们带来无限的知

识和财富。您的聪明才智真是令我羡慕极了。为此我也萌发了求助于您的念头。希望能够得到您的帮助。我因为身体方面原因，不能从事常人所从事的工作，整天无所事事。借电脑消磨时光。看了您的帖子后产生了一个想法，我能否也在网上开一家商店，一来能赚点钱，二来从精神上也算有了寄托。可是又不知道开什么样的店，经营什么东西，怎样才能把店开好。真切希望宣兄能拉我一把。帮我出出主意。我将万分感激。

宣钟：

看了你的问题，我也很有感触，每个生命都是值得尊重的，他都有好好生活的权利。生活的意义就在于既然有人把我生下来，我就一定能活下去，不管怎么样，都要像正常人一样活着。

第59节：有关创新和创业的问题(17)

只要你不沉沦，怀揣着梦想，好好努力，你就一定能闯出一片新天地，一个令正常人都羡慕的新天地。因为你有正常人不具备的优势，虽然你由于身体原因，不能从事常人所从事的工作，但你会更加专心致志的对待机会，不会朝三暮四，今天干这个，明天干那个。佛家讲：致心一处，无所不克。这正是你的优势。

网络里蕴藏着巨大的财富，你只要在网上多浏览，多看，会找到发财的路子。

问题：谢谢宣哥,您的好点子虽然不能让我冒富,但我很满足了！我只投资了300元就成功了，第一个月我就创下了4000多元的利润了，第二个月达到6000多元了，这个月光春节、元宵节、情人节这几天我算一下有12000元利润了，真得太感谢您老人家了，现在连我的爱人都闹着要辞职和我一起干，这真让我头痛了，她现在在职高当英语教师，工资虽然低，但工作稳定，我不想让她辞职，您老人家再帮我出出点子吧，我一定专程上门答谢您老人家，您真是我的再生父母！

宣钟：

谢谢你的夸奖，再生父母可不敢当，就当个再生兄弟吧。

关于你爱人闹着辞职和你一同下海的事，你可以这样劝她，毛主席他老人家在战争年代曾经说过，搞革命不能没有根据地，根据地就如同人身上的屁股，两条腿走累了，就要用屁股坐下来休息休息；打仗打累了，就要回根据地休整休整。你爱人就如同是根据地，你经商就如同去打仗，仗有输有赢，经商就有赔有赚。你爱人挣得再少，但很稳定，你经商失败了，回家还有饭吃。不在乎她挣多少钱，而在于她能给你一种心灵上稳定感，让你放心地在前方纵横驰骋，杀进杀出。

问题：我想经营水晶花，请问有何建议？

宣钟：

水晶花属于情感产品和装饰品，如果你搞水晶花，最关键的就是品种。你一定要搞出别人没有的品种，只要你的产品有特色，销售应该不成问题。

1. 你可以在花上刻上名字或者刻上一些肉麻的字。
2. 花的颜色也可以创新，比如黑色的玫瑰，黑郁金香等。
3. 还可以让花带音乐，会说话，或者一闪一闪的发亮光。

水晶花，尤其是水晶玫瑰，是从鲜花市场里争夺客户，所以你一定要显现出你的鲜花的不同之处来。你可以这样打出广告：

水晶玫瑰，代表不凋谢的爱情！

如果有人买的时候向你砍价，你可以这样回答他：爱情，不打折扣。

问题：我有一个专利产品，是“保健内裤”，可以治男性性功能障碍和前列腺疾病，不知如何在全国推广销售，尤其是在网上销售怎么做呢？请指点。

宣钟：

1. 购买搜索引擎的竞价排名，当客人搜索“保健内裤”“前列腺”等字样时，能很快找到你。
2. 给一些在网上做新奇特产品，保健产品或内衣产品的网上商店发供货信息。若自己做直销，可以到一些有关“男性性功能”或“前列腺”等论坛上发一些帖子，但注意技巧，不要太像广告。
3. 把内裤外观做的特别一些，引起社会自然传播。比如为两个蛋蛋设计两个兜兜，放进去，省得坠着累得慌。或者在内裤前面设计一个通风口，便于散发男性要害地区的潮气，一般患有前列腺的人都是阴囊潮湿。

问题：我在一家洗浴城任职，马上就到情人节了，请宣哥帮忙策划几个具轰动效果的方案来促销。

宣钟：

策划方案只要一个就可以，否则几个策划同时用，效果反而降低。

情人节快到了，你可以根据情人节特点，搞一个“让我照顾你一生”的活动。

活动细节如下，情人节期间，凡是到洗浴城的情侣，男士在技工的指导下，要亲自为女友做足底按摩，做美容，让女孩子体会男友的悉心照顾。

问题：今天无意中看到了你的帖子，心中思绪万千，我曾经也做过一些小生意，都赔了，这几年一直在家闲着，每天不是上网打游戏就是和朋友打牌，父母和妻子也经常对我说找个事干，可我一直找不到合适的事做，内心很痛苦可每天还要强颜欢笑。眼看就要30岁了，还一事无成，感觉生活没了希望，就像一个废人。今天看了你的帖子有一种莫名的冲动，感觉看到了生活的希望。希望你能启发一下我，做点小生意，不求挣多少钱，只希望有个事做，让自己和家人看到希望。

宣钟：

一个人的一生可以分为几个财富阶段，0—20万是小康阶段，20万—100万是中产阶段，100万—1000万是富豪阶段。

在小康阶段，起最主要作用的不是什么点子，不是学历，不是智力，不是关系，而是勤奋和激情。也就是说，你如果想获得你人生的第一个20万，不需要你具备什么条件，你一无所有也没关系，只要你每天都充满希望，每天都充满干劲，每天都精神抖擞，每天都斗志昂扬，大了我不敢保证，但我可以负责任地说，你绝对能挣到20万。

也许你会说，我资金很少怎么办？找不到资金怎么办？我们不要把心思放在找资金上，有多少兵打什么仗，兵多将广，就打阵地战；十来个人七八杆枪，就上山打游击。从你现有的资金出发，有多少钱干什么事。钱多，就开公司，钱少，就开小店，更少，就摆摊。我知道几个百万富翁，他们刚开始时一分钱都没有，一个是从捡破烂开始

的，一个是从路边摆棋摊开始的，一个是从看厕所开始的，还有一个是从火车上给人占座位挣钱开始的，大家再落魄，也不如他们落魄吧。所以不要抱怨你没有钱，你没有关系，你没有技术，你没有头脑，从你能开始的地方开始，从你能做的地方着手。

但是，在做的同时，你要细心观察，寻找空白点和商机，这才是你翻身的机会。

例如那个捡破烂的朋友如果不是开始去捡破烂，那也许永远就没有开始；但是，如果只是捡破烂不开动脑筋，不细心观察，那他永远也只是个捡破烂的。他在捡破烂的时候，经常看见人们扔死花，于是就问人家，好好的花为什么死了，有的人就告诉他，土不好；他感觉到这是商机，于是不捡破烂了，从农村老家运来一车土，没想到很快就卖掉了。靠卖土，他成了百万富翁。

第60节：有关创新和创业的问题(18)

所以，从你能干的开始，又不能只干好能干的，手里干着，眼睛看着，心里想着，一定会有突破的，随便找个理由，开始干吧。

问题：我有一朋友开一家服装加工厂，因为近两年，附近陆续又开了好几家这样的加工厂，导致现在人员流动频繁，请问该如何做才能不让人员流失？

宣钟：

人员流动是一个必然现象，即使你待遇再丰厚，福利再诱人，也会有人离开的。我们能做的就是减少人员流动，而不是避免。有些人要离开，我们只能说天要下雨，娘要嫁人，由他去吧，并祝他好运！要想留住员工，就要明白员工为什么在你这里工作，他们无非想获得这三样东西：

1. 发展的机会和技能。
2. 优厚的待遇。
3. 快乐的工作环境和家庭般的温暖。

你在合理的范围内满足员工这三项要求，就能减少员工流失的百分比。在你的心理，不要总想着如何用员工，而要总想着如何帮助他成功。

我认为，公司的目标就是生产出一个合格的创业者，今天来你这里打工就是明天让他能够自我创业，公司生产的产品反而是附属的东西，条件成熟时，还要鼓励他出去自我创业；当你一心为他好时，当你为他搭造一个最佳发展的途径时，当他觉得跟着你干，可以封妻荫子，有所奔头时，你即使打他，他也不愿走。

问题：我开了个外国硬币小店，我该如何经营呢？

宣钟：

1. 在你的小店里举办外国硬币展览，把你的小店办成一个货币博物馆，这样，家长就乐意带着孩子光顾你的小店，不仅过了钱瘾，还

长了知识。

2. 允许集硬币的币友用多余的硬币换取他们没有的硬币，这样你的小店就成了一个大家互通有无，互相鉴赏的场所。

3. 与商场合作共同搞促销活动，你提供硬币礼品、压岁礼品，但你的礼品只能有一枚硬币，其他位置都给他空着。凡是购买达到一定数额的顾客都可获得你的硬币礼品。客人只获得一枚硬币，要想配全，自然还要找你。

问题：我在家里养了几百只土鸡，本打算今年年底卖的，但是现在遇到了禽流感，大家都不吃鸡了，你帮我想想办法怎么才能卖出去？

宣钟：

现在主要是禽流感的原因，大家都不敢吃鸡了，所以造成鸡价下跌，大环境必然影响环境里每个事物，你也逃不出这个影响，就好像冬天来临的时候，万木都逃不出那寒冷带来的萧条。不过你可以试试以下办法。

1. 熬过冬天，等待春天，等禽流感一过，大家还要吃鸡，那时养鸡的很多都关张了，鸡价必然上涨。或者把鸡都杀了，冷冻起来，等形势好转，卖冷冻鸡。

2. 人不敢吃鸡，动物敢吃，你可以联系一下野生动物乐园，向他们说明你的土鸡有助于动物恢复野性，也许他们能买你的鸡。

3. 在一条行人较多的街道，找个歪脖树，用绳子把十只鸡脖子拴住，扣松一点，不要把鸡勒死，然后把十只鸡吊到歪脖树上。

然后在立个大牌子，写上：因受禽流感影响，本人饲养的土鸡卖不出去，本人已无力饲养，欲哭无泪，故让鸡集体上吊。

这样，会引起有关部门的重视，也许会给你一些补偿。

问题：我现在在上海一家投资管理公司做业务，主要做外汇和期货方面的业务，我初入此行，不知道怎么去开发客户，也不知道如何积聚人脉？我很想得到您的建议。

宣钟：

很多做销售的都觉得自己缺乏人脉，人脉是如何积聚的呢？人脉并不是靠谄媚的心态获得的，而是靠一种感谢的心态获得的。这种心态不是那种礼貌性的谢谢，而是一种发自内心的感恩心理。用这种心态对待你的客户，对待你的家人，对待你的同事，对待你的老板，对待社会，对待上天。只要你怀着这种心态，你浑身自然会散发一种吸引人的气息，让别人喜欢你，愿意接近你，从而你的人脉便聚集于无形之中。

问题：身上有两千块，该怎么投资？怎么让它转起来？假设有一万元又能做什么呢？

宣钟：

有多大的实力办多大的事，大资本有大资本的资金运作，小资本有小资本的赚钱方式，只要你能转起来，滚起来，就是成功。

小资本如何运作？手里有0—20万的人如何创业？这正是我要研究的问题。我的目标就是让这部分人找到一个适合的稳妥的创业方式，完成他们的原始积累。

现在，各种各样的加盟项目曾出不穷，每个项目都说自己的项目如何如何好，如何如何赚钱，可它究竟是馅饼还是陷阱，投资人有时并没有搞清楚。我的方法就是通过调查，试验，结合自己学到的知识，找到那些可行的投资方案。当然，这个世界上确实没有100%确保赚钱的投资，但我们一定要在尽可能的范围内，找到那些风险小，有竞争力的项目。等你有了钱，有能力用钱尽情写意的时候，那时，您再找一些风险大，利润高的大赌项目。

至于一万以内的资金具体做什么？

等我调查试验好了，再告诉大家。我倾向于做小食品，小代理，小吃店，网上商店，等等。

问题：我是做网吧生意的，刚开张3个多月，电脑60台，地处我们城市的发展新区。原本这有两家网吧，生意都很不错，但是随着发展

陆续又来了三家中型网吧，每家电脑有80台以上，生意清淡的很，望能指点迷津。

宣钟：

市场经济就是存在竞争，市场就那么大，被他拿去了，你就少一块。如何争夺客户就成了经营中经常面临的问题。低价格是一把杀手铜，也是一把双刃剑；如果没有一定实力，能抗住杀敌一千，自损八百地消耗，就不要轻易使用，而要采取别的竞争策略。最有效的竞争战略就是通过市场细分，经营差异化，与其他几家网吧在客户划分上区分开来。

1. 把网吧分为吸烟区和无烟区。

2. 设立贵宾室或情侣室，争夺高端客户。

3. 定位游戏网吧，添置高档游戏设备，每月举办各类比赛，在门口张贴英雄榜，把获胜者的名字登出来。喜欢游戏的人必然喜欢争强好胜，给他们胜利者的荣誉比给几块钱优惠有吸引力。

第61节：有关创新和创业的问题(19)

问题：我有一个美容学校，花了十几万做宣传，可就是招不到学生。请您出一个点子，怎样才能招到学生呢？

宣钟：

1. 培训附带推荐工作。
2. 免费培训，靠其他方式盈利。比如卖实习的产品，发培训证书，培训可以免费，要证书得花钱；或者与用人单位联系，推荐一个人收取介绍费。
3. 把培训如何美容美发变成培训如何搞美容美发来创业，这样会有更多的人感兴趣。

问题：请教您一个问题，我想去做洗车，不知您有什么建议么？

宣钟：

1. 做一个快速洗车系统，让人们在慢慢行驶当中，就把车洗了。
2. 洗车之后的第二天如果下雨，可以免费重洗。
3. 洗车时，增加一项免费检测轮胎是否亏气的服务，如果亏气，免费补气。

问题：我上了三年班,有几万块,虽然才二十多岁,可我实在不想上班了,准备辞职自己干，可又觉得自己干风险很大，内心十分矛盾，请宣哥指点。

宣钟：

军事原则其中有一条就是：慎重初战。这是因为初战十分重要，打好了，后面一胜再胜，打败了，后面一败涂地。对于初次创业而言，也要慎重对待，弄好了，从此走上了一发不可收拾的道路；弄不好，把辛辛苦苦积攒下来的钱，打了水漂，而且还让自己丧失了创业的信心，以后也只好乖乖地上班了，一生的创业梦想就从此破碎了。所以我认为，如果没有把握，就要像当年曾国藩一样，就是窝着，不

轻易出战；但如果你是一无所有的无产阶级，那就没什么好担心的，大胆地去闯，失去的只有锁链。

问题：我在北京做生意被人赖了(或骗了)两万,您给支个招,怎么才能拿回这笔钱？

宣钟：

一般要账有两种方式，一种通过法律手段索要；一种通过恐吓威胁手段索要；二者都有弊病；通过法律，过程比较慢，官司即使胜了，也不见得能拿到钱；若是通过恐吓威胁手段，容易变成违法行为。

创新就是要突破非此即彼，寻找第三状态。

要账的第三状态就是既不告他，也不恐吓他，而是缠死他，烦死他；只要不给钱，一天到晚问候他，也不提还钱的事，就是问寒问暖，问吃了吗？问睡的好不好；如果自己忙不过来，可以雇一个人专门问候他，估计问候个两个月，他就受不了。一旦他的心里防线崩溃了，你就跟他说，现在还钱只还18000即可，如果他说没钱，你就说每月还壹千也行。如果壹千也不还，那就继续问候他。

我曾经用这种“烦死你”的方法要过两次账，都要回来了。当然，这种要账方式的前提就是他有钱，只想赖帐，如果他彻底没钱，别说用“烦死你”的招数，就是用“打死你”的招数也没戏。

问题：我是一个卖烤羊肉串的流动小贩，请问我如何创新呢？

宣钟：

小餐饮是我比较欣赏的小本创业方式，本人正在试验的小项目也大都属于这类项目；这类项目有很多容易做成的因素：

1. 价格低，消费一次也就几块钱或十几块钱，消费者用不着左思右想，想吃就吃，想喝就喝。即使每个人尝一遍，市场也不小。
2. 投资小。这种项目投资额也就在10万以内，有的流动项目，几千块就能干起来。

3. 创新需求度高。人们对餐饮总是喜欢尝鲜，这就给我们后来进入者留有生存空间，只要我们能有所创新，能给客人一种全新的感觉体验，我们就能很容易创造一份属于自己的市场空间。

下面就以烤羊肉串为例，讲讲如何创新。

1. 一般烤羊肉串都是烤鲜肉，然后再把辣椒，盐和孜然等调料洒在肉串上面，你可以先把各种配料调好，然后再把肉串放进去腌制，这样烤出来的肉串更加有味道；你还可以根据调料的不同（比如添加一些中药），多搞出几种不同的配方，这样就能搞出不同口味的羊肉串。

2. 烤的方式也可以有所创新。烤的方式一变，味道肯定也会不同。

比如把肉串都放入试管，然后再把试管放在炭火上烤，既显得卫生，味道也会有所差别。不过，一定要找抗高温的试管，否则会爆裂。

3. 还可以把娱乐加上去，让人们吃起来比较有趣，比如搞一个“火串”，羊肉串快烤熟的时候，一定会有许多油溢到表面，这时候，你用火引着肉串，然后把一个着火的肉串火炬交给客人，等火一灭，就可以吃了，过火的肉串会更加香脆。

问题：我刚从大学毕业，家里还有几个钱，想找个无风险的，收益又不错的行业做做，请教现在哪些行业适合我做呢？

宣钟：

在我咨询当中，遇到的最多的问题，就是干什么，干什么最保险，干什么最赚钱；说实话，干什么都有赚钱的，干什么都有不赚钱的，同样一个项目，他做就有可能赚钱，你做就有可能不赚钱。没有夕阳产业，只有夕阳经营。对于广大的创业者，大多数人属于三无人员，一无太多资金，二无独门技术，三无社会关系。所以我们所讨论的创业并不是海阔天空的创业，不能随心所欲，不能拎一把剑“江湖任我行”，我们所谈的创业都是在这三种条件下的创业，在这种条件下创

业总体战略就是游击战；打得赢就打，打不赢就撤，不死抗，不死拼，找准机会，找准市场空白点，发挥主观能动性，争取以较少的资金获得创业的起步。在战术上，最好采取旧瓶装新酒的策略；如果你是新瓶新酒，客人不认，你还得负担市场开发的重任；如果是旧瓶装旧酒，又与大家雷同，陷入同质化竞争。所谓旧瓶装新酒，就是在原有产品和服务上加一点点新意，注意，这里所说的是一点点新意。例如有个卖馒头的，发现大多数人吃馒头是一个吃不饱，两个吃不了，他开发了一个新馒头，比原来一个略大，比两个又小，一点小小的改进，结果很是畅销；还有一个卖饺子，搞了一个开口饺子，没想到很受欢迎，这些都是旧瓶装新酒的案例。小本创业就应该是这样，找个大众产品或服务，切进去，然后寻找那一点点新意，让自己与众不同。

第62节：有关创新和创业的问题(20)

问题：请问餐饮业如何差异化经营呢？

宣钟：

餐饮业的差异化可以有成百上千种，我在这里简单构想了一些，供大家参考。

1. 原始部落餐厅。餐厅装修成山洞，石头桌子，木头椅子，服务员都穿草裙。

2. 对诗餐厅。要想进门吃饭，就要在门口对诗，对上来进去，对不上来，给钱也不让进。

3. 下棋餐厅，赢的白吃，输的请客。

4. 抽签餐厅，客人点菜时，没有餐单，服务员手拿一罐算命签子，上面写着菜名，客人抽着哪根签就是哪道菜。

5. 双胞胎餐厅，服务员都是双胞胎，客人若是双胞胎，就餐可以半价。

6. 光头餐厅，凡是光头的客人到该店就餐，啤酒免费。

7. 情人餐厅：餐厅内都是两人桌，布置得很有情调，烛光红帐，星光闪烁。

8. 黑灯餐厅：菜品上完后，就要关上灯，让客人凭记忆瞎吃瞎喝，每开一次灯，增加一元钱开灯费。

9. 卡通餐厅：服务员都扮成卡通形象。

10. 儿童餐厅：吃饭时给孩子带个博士帽，餐厅内设有儿童乐园，并设专人看护，这样小孩吃完后可以去玩要，大人可以安心吃饭。

11. 老人餐厅：饭菜做得比较松软，环境比较安静。

12. “DIY”餐厅，没有厨师，只有配菜工，必须自己亲自动手做菜；很多人乐意给亲戚朋友露一手，这种餐厅可以满足他们的愿望。

13. 白吃餐厅：自助餐，客人白吃，不用付费，餐厅靠墙上广告，餐厅内拍卖，举办新食物试吃活动获取利润。

14. 异域餐厅：服务员都是金发碧眼的外国人，让国人也体会一下被外国人服务的感觉。

15. “猴子”餐厅：服务员都是训练有素的猴子。

16. 无烟餐厅：餐厅内禁止吸烟，如果吸烟，就给他头上安个玻璃罩，上接抽油烟机。

17. 限酒餐厅：餐厅内只许喝一瓶啤酒或二两白酒，多了不卖；很多怕丈夫喝多的女同志会乐意选择这类餐厅。

18. 左撇子餐厅：许多左撇子吃饭时总和旁边的人有冲突，全部是左撇子在一起吃饭就没有这个问题了。

问题：我是一名在校大学生，在校门口和同学一起合租一个店面，经营各种档次的MP3、U盘、耳机等电子产品，附近有三、四家商家也在做同样的产品。请问我们怎样做才能区别于其他那些商家，体现出我们学生的特色。

宣钟：

凡是有生意的地方就一定有竞争，有竞争，就要想办法与竞争者区别开来，即使卖同样的东西，也要让客户体会到别样的价值。与其让客户满意不如让他成功，与其让客户高兴不如让他为你的服务而狂热。本着这个原则，你就能想出各种各样的差异化经营方式。

1. 大学生都想参加社会实践，你可以让大学生分别到你的店实习一天，当一天老板，这样会很多人为了实习的目的，来到你的店里，而且会深入了解了你的产品。你还可以对做出贡献的同学张榜给予奖励。大学校园都有张贴榜，你可以把每月最佳经营者登出来，借宣传别人宣传自己。

2. 开辟一个二手柜台，让那些想买新货的同学，可以把旧货放在你这里寄卖。

3. 免费提供下载歌曲，刻录光盘等服务。

总之，尽可能让更多的学生来到店里，了解你们，尽可能为他们提供更多的服务，让他们离不开你。

问题：我在小区流动销售彩棉内衣(内裤),目前有很多人也像我这样子在小区流动销售此产品,有人卖的产品牌子甚至和我的一样,请问宣哥,有什么招数可以吸引更多的顾客来购买我的产品。

宣钟：

彩棉内衣因为没有经过印染，所以对身体无害。你可以通过现场实验展示，来突出彩棉内衣的这个好处，以便吸引更多的未曾买过彩棉内衣的人购买你的产品。你可以将彩棉内衣和普通内衣进行现场对比试验，让大家看到普通内衣会掉色，这样会把颜料融进皮肤，而彩棉内衣怎么弄都不会掉色，所以它是有利于健康的。通过这个展示，也让大家感觉到你的彩棉内衣是正宗的，不是假冒的。不过这个招数也只能领先一段时间，因为如果有效果，很快就有人模仿了。

那时，你再采取另一个更夸张的展示方法，放一个火锅，里面放一些肉啊，菜啊，最后，你把一条彩棉内裤扔进去，当大家看到你津津有味地吃着火锅里的食物，确信彩棉内衣的确没毒。

问题：我是做少儿英语培训的，有很好的培训项目，但很多家长被漫天的假广告骗怕了，不再轻易相信广告了，即使是真的，也还要思虑再三，不知怎样才能让家长来听我们的介绍，怎样才能扩大招生量。请您费心了。

宣钟：

有个公园，门口只有一个售票亭，入园的人很多，结果买票的人排了很长的队伍，公园管理者想再建几个售票亭，可公园门口又没有多余的地方，而且增加售票亭又要增加人手。后来，管理者创造性地解决了这个问题。他把进园检票改成出园检票，由过去不买票不让你进，改成不买票不让你出。这样一来，游人在旅游当中，有宽宽松松的时间买票，再也看不到排队的现象了。

创新就是这样，一点小小形式上的改进，就能产生很好的效果。对于你的问题来说，家长被漫天的假广告骗怕了，不再轻易相信广告了，你可以借鉴公园的方法，由进校门付款，改为出校门付款，让家长看到效果再付费；如果你担心小孩学完后，家长不给钱，你还可以采取学一次付一次费用的方法，家长会觉得要是没效果，也就是损失一堂课钱，不至于浪费几百元，真有效果，还可以继续听下去，对你来说，每堂课都能收钱，也不吃亏。

问题：宣老师：你好！本人在步行街开了一小店，主要卖冰激凌，饮料之类的东西，但位置有点偏，生意不是太好。请教宣老师有什么办法提高小店的人气，增加销量？谢谢！！

宣钟：

1. 在你的店前放一排椅子，客人在步行街走累了，就会到你这里休息，从而带动消费。

第63节：有关创新和创业的问题(21)

2. 提供免费存包服务，客人在步行街买很多东西，拿着行走不太方便，存在你这里，可以接着去逛。

3. 开辟一个小小儿童乐园，大人逛街，然后把小孩存在你这里吃冰激凌。

问题：我的特福来擦鞋连锁店就要开张了，请问有什么好的吸引顾客的方式开业。

宣钟：

1. 找十几只小猫小狗穿上新擦的皮鞋，在门口迎接客人。

2. 门口摆两个石狮子，让石狮子穿上皮鞋，然后让员工给石狮子擦皮鞋。

3. 门口摆辆汽车，把后视镜换成光亮如鉴的皮鞋。

问题：宣叔叔您好！我现在开了一家20个平方的小精品店，以经营玉器，银饰为主，我想给精品店起个有个性的名字，想了两个：时尚坐标，精品空间，可是不知道好不好，能不能用，另外店面位于街道偏远地区，人流量现在还不是很多。怎么样做才能引人注目，请叔叔教教我。

宣钟：

我才三十多岁，你就叫我叔叔，那你应该也就是10岁左右，这么小就开店，小朋友，你很有志气。店的名字一定要新颖富有个性，你想的那些名字都比较大众，不会引起别人的特别注意。叔叔帮你想了几个：

1. 六代豪华
2. 爵士品位
3. 青春无怨
4. 闲情少女

你的店面处于刚开发的地方，人不是很多，要想吸引客人进店，就要从很远的地方把他们招过来。你可以放飞一个巨大的风筝，上面写上“此处有宝”。人们远远地就能看到风筝，顺着风筝的方向就找到了你的店。

问题：我是一在校大学生，最近想和同学开个网站，不一定马上盈利，只是希望把它做大，希望几年后有好的盈利，请问开个什么网站好？

宣钟：

网站的作用就是便于人们交流信息，任何一个主题都可以做成一个网站，从某种意义上说，可以做的网站比世界上的人都多，但是很多具有实用性的网站都已经有人在做了，我们能做的就是做一些具有特色的专业网站。比如：

1. 面向盲人的有声网站。
2. 面向小猫小狗的交友网站。
3. 便于个人收藏和展示照片的图片博客网站。
4. 网络游戏网站：把教科书上的东西都放进游戏当中，让人们在游戏当中，就做了作业，复习了课程。估计这种游戏会受到老师和家长的欢迎。
5. 厕所网，便于查找各个城市的公共厕所。
6. 失恋网，让失恋的人们找个归宿，找个能互相倾诉、能互相安慰的地方。
7. 发泄网，这个网站是用来发泄情绪，有各种虚拟物品任你砸，也可以把你仇恨的人做成虚拟人，让你打个够。
8. 找不到网。凡是你找不到的东西都可以发到这个网站，别人可以帮你找到。
9. 剩余物品网，把自己不要的想扔的东西登出来，看看是否有人需要。也可以把自己不需要的东西交给网站，换取积分，然后用积分换取其他物品。

10. 公益网，刊登各种公益和义务工作信息，让人们很方便地献爱心。

问题：我今年大学毕业，出来工作刚几个月，可走向社会之后，我感到十分茫然，不知道今后的路怎么走，不知道自己怎样去奋斗？不知道自己应该干点什么？我想请您指点一下。

宣钟：

大学生从学校出来，心气都很高，踌躇满志，总想着奋斗，总想干点什么，其实，人生最重要的问题不是干了什么，而是不干什么。人，确实应该要进取，要奋斗，但不能完全陷进去，不能不加限制地追逐名利。人一旦疯狂卷入自我奋斗的漩涡，就往往忽视一些不该做的事。随着内心欲望的膨胀和缺乏自我约束，便做了一些不该做的事，结果不仅远大目标没有实现，还弄得自己疾病缠身，身陷囹圄，更甚者命丧黄泉。许多亿万富翁辛辛苦苦十几年干了一番事业，最后还不是因为干了一两件不该干的事而身败名裂？所以，你刚从学校出来，不要总想着干点什么，而要先明确自己不能干什么。只要你能做到不该做的事坚决不做，那你的人生就差不了哪去，即使不是太精彩，也不至于太糟糕。

其二，大学生走向社会，往往心潮澎湃，热血沸腾。但我觉得一个人要想有所发展，有所进步，还是应该先静下心来。一个人，不管他物质生活多么充实，如果他的内心紊乱不安，失去平静和安详，这种生活对他来讲，也无异于一种煎熬。对于佛家来讲，所追求的就是一种没有忧虑、没有恐惧、没有私欲、没有攀缘，离开一切执著，调和统一的心灵状态。这种状态就是平静。没有平静的心，人就不能有很好的身体，“百病从心生”，没有平静的心，人也不能很好地思考，很好地做事。《大学》中讲“知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得”。诸葛亮也说过：“淡泊以明志，宁静则致远”。天下伟大事业都是在统一的心灵下完成的，没有一个统一平静的心灵，我们就不能发挥出生命潜在的力量。

那怎样才能有平静的心呢？要想静下来，就要怀着一颗平常心，干好平常事，努力做好平常人。为什么说努力呢？因为平常人也不是那么容易做的，一个人没做好平常人就不要去想做人上人。

要想静下来，就要学会知足。人生一世，吃不过五味，睡不过五尺。你再有钱，晚上也只能睡一张床。我们可以有合理的欲望，但不能被私欲这个脱缰的野马所牵制，使你迷失，使你发狂。要学会控制欲望，学会知足，学会安于现状。孔子说过：“君子素富贵，行乎富贵，素贫贱，行乎贫贱。”用现在的话说就是有钱有有钱的活法，没钱有没钱的活法。他还曾夸奖过颜回，“一簞食，一瓢饮，居陋室，尚且乐陶陶”，所以，活着，是自己活着，不是活给别人看，不必和别人比较，他挣他的几千万，我挣我的几千块。

要想静下来，还要把握奋斗与生活的平衡，不要为了奋斗事业而忘了享受生活，不要为了明天而牺牲今天。不要总是希求明天会更好，而要活在今天，活在现在，今天就是最好，现在就是最好，带着病痛，带着不如意，享受生活，享受现在。

第64节：有关创新和创业的问题(22)

总之，我们提倡积极进取，并不是提倡不顾一切地热衷功名，追求名利，而是要以出世的态度入世，济世兴邦，不可无山林趣味，要用超然豁达的平常心态看待一切。“置身万物之表，俯视一切，则理自明，气自壮，量自宏，凡死生祸福，皆所不计”。对于能完全把握的事，要尽职尽责，努力做好。对于半由人定，半由天定的事，要“尽人力，待天命”。对于无可奈何的事情，我们只好“天要下雨，娘要嫁人”由他去吧。人经过了许多事，就会体会到“是非成败转头空，青山依旧在，几度夕阳红”，也就会有了几分“古今多少事，都付笑谈中”的潇洒。

大学生容易犯的第三个毛病就是眼高手低，一从学校出来，就想当CEO，就想挣大钱，不屑从最底层扎扎实实地干起。的确，不想当将军的士兵不是好士兵，但没有当好士兵的士兵，更不是什么好士兵。人生走到哪个阶段，就要干好那个阶段的事情，人生，最重要的不是去看远方模糊的，而要做手边清楚的事。

我认识很多大老板，他们一开始也没想能干这么大。最初只是想干好一个早点摊，后来早点摊发展成餐馆，后来餐馆变成酒楼，最后酒楼变成了大饭店。所以，刚走向社会的大学生不要觉得做这些鸡毛蒜皮的小事对于我这个大学毕业生是不是屈才了，而一定要有“认认真真做好小事”的态度，踏下心来，把小事做好了，干得津津有味，你才有可能干好大事。佛家讲：“一沙一世界，一树一菩提”，小的事情，往往包含了宇宙运行的规律，包含了做大事的基本要素，道家讲“天下大事，必做于细；天下难事，必做于易”，也就是说，大事难事都可化为若干件容易做的小事。你只有把日常小事干得趣味横生，不觉其烦，你才能悟出做事的道理。一个人若连小事都做不好，不要妄谈大事。

我给你讲个佛家故事：

曾有一位刚出家的弟子拜师佛门，第一年，师傅让他打扫院子。第二年，师傅还让他打扫院子。到了第三年，小和尚有些不耐烦了，找到师傅说：“我成天只是扫院子，这能学到什么佛法呀？”老师傅说：“看来你还要继续扫院子。”慢慢地，小和尚感到“扫院子”不只是扫院子了，于是一门心思打扫院子，毫无杂念，日复一日，越扫越有意味。到了第五个年头，已经“见山不是山，见水不是水”了。

所以，我们大学生一定要把心气降下来，踏踏实实地做好平淡无奇的日常小事。就是老板让你搬块砖从北京搬到上海，你也要把他搬好了，认认真真地如同搬一块金砖。

第四个大学生容易犯的错误就是分心，一出校门，感到“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，觉得自己什么都能做。于是，既想做这个又想做哪个，人的时间和精力都是有限的，做了这个，就不不了那个，如果你想广种薄收，处处开花，万里江山一片红，你反而会疲于奔命，颗粒无归，广阔大地一片凄凉。佛家讲“制心一处，无所不克”。我们一定要把有限的资源（资金，精力，注意力）聚焦，聚焦，再聚焦，把力量集中于一点。太阳具有巨大的能量，但它普照大地，每处只能获得一点点温暖，激光只有很小的功率，但它聚集一处，便能形成极高的温度，可以穿透任何物体。过去，毛泽东打仗为什么总能取胜，说白了，就是四五个人打一个人，旁边还有两人等着，打不过再上，老毛的这种打法，敌人武器再好也受不了。所以我们要学习老毛的这种“集中优势兵力打歼灭战”的做法，无论读书，还是做事，无论大事，还是小事，拿出一种“大炮打苍蝇”的精神，全神贯注，把全部身心投到一点上去，自然会取得不同凡响的结果。

再有，不要今天做做这个，明天又做做那个，没几天就换一份工作，没半年就换一个行业。修行佛法有一万八千法门，但如果今天修这个法门，明天修那个法门，终将一无所成。只有选择一个法门，专一精进，才能修成正果。我们做学问、做事情也是这个道理。只要选好一个行业，不管艰难与否，都要咬紧牙关，将军赶路，不追小兔，

耐得住寂寞,耐得住清贫,耐得住各种诱惑,怀着“不扎出血来不罢休”的精神,兢兢业业干他几年,十几年,甚至几十年,个中体味自然不同,即使再愚笨的人,也会有所成绩。为什么一些学历不高的人或残疾人能获得成功,就是因为他们觉得自己别无选择,只有干好自己现在的事,才有出路。

最后一个问题,也是很重要的一个问题,就是人生如何定位的问题。在人生发展的过程中,各类事情发挥的作用不是一样的,今天早上你是吃油饼还是吃面包,不会对你20年后有什么影响,可有些事情不同了,它会给你终身影响。这类事情一定要慎重抉择,弄不好再回首已是百年后。俗话说:“女怕嫁错郎,男怕入错行。”在刚刚进入社会的时候,选择比努力更重要。选择好了,如顺江而下,势如破竹,想不成功都不行。选择不好,穷经皓首,面壁十载,也终无所获。

那应该怎样选择呢?你会问。

应该注意两方面,一方面要选择自己喜爱的事情,人只有热爱才能极大地发挥他的潜能,为什么比尔·盖茨能成功?因为他为编一个软件能三天三夜不睡觉;为什么李昌镐无人能敌,因为他能12个小时下围棋都不知疲倦。一个人只有“醉心于此”,才能做出精彩的东西来。

另一方面,一个人的定位如同企业定位一样,一定要有独特性,一定要有差异化。别人是红苹果,我就做绿苹果;别人都是苹果,我就是梨。不管怎样,我都要与别人区别开来,做不了唯一,也要做第一。这个时代人们只对第一感兴趣,在人们的脑海中,也只能记住第一名。可是,社会中的各个行业,梁山好汉座位都已经排定,对于你们这些后来的,想进去已经没有空间,那如何坐第一把交椅呢?

你不要试图在一个大领域里跟人家争老大,而要找一块适合自己的山头另立为王。比如你成不了作家里的第一,那你可以争取成为女作家里的第一;如果女作家你也成不了第一,你可以争取成为美女作家里的第一,如果在美女作家里你也成不了第一,那就争取在美少女作家里取得第一。

定位的要领就是不求超越他人，只求与众不同。

上面所说的五点就是大学生走向社会应该注意的，其实需要学的还有很多，社会才是真正的大学，人生才是最好的导师，人只要活着，就要不断地从书本和实践中学习，毕业，学习才刚刚开始。

第65节：那一年我们都十七岁

那一年我们都十七岁

序

高中同学老艾在德国给我发了个Email，让我有空的时候，用调侃的口吻写一篇有关他身世的文章。老艾，这些日子过得很滋润，既享受了家庭的幸福，又获得了云游四方的乐趣。一个人背着相机，前往欧洲，美其名曰为留学，可溜达了半年，还没找到学校。为了写好这样一个人，我努力回忆着他当年那风华正茂、意气风发的样子。题目我已想好，就叫《那一年他才十七岁》。可当我下笔写他的时候，却发现不得不牵扯出其他同学，发现那时我们大家都很意气风发，结果就写成一篇《那一年我们都十七岁》。当然，老艾第一个出场。

一

老艾，原名艾三军，可能是敬佩大禹经常不回家，要不就是碰到过一个叫“雨”的女孩，后更名为艾禹。因为年龄比我大，上学时又经常得到他的教诲，所以尊称他为老艾。

刚到四中读高中的时候，我还是一个不谙世事的乡下孩子，对于城里的一切都觉得是那么新鲜。那时候，下了晚自习，我和老艾经常围着操场遛两圈。他边走边给我讲人类的各种知识，讲人生，讲哲学，讲费尔巴哈，讲《反杜林论》，讲得我的两只眼睛，在黑暗中能放光。心理不仅仅是佩服，简直就是崇拜。那时候不兴同性恋，否则的话，真不知会怎么样。记得有一次，他和我讲起了摄影，从摄影原理讲到摄影技巧，从美学构图讲到一个个摄影大师。最后他说他总不明白，为什么获奖作品注明是外国作品的总比中国作品多？过了些日子，有一天兴冲冲告诉我，他明白了。那是因为外国不是一个国家，是许多国家的总称，很多国家加起来当然比一个中国获的奖多了。这么难的问题，他都想清楚了，我越发佩服他了。

那时，老艾就时不时地创作一些作品。曾经有一次，把我和同学朱立志叫到一个小黑屋里，用几盏不知他从哪找来的，审犯人用的那种强光灯，照着我俩。让我俩做出各式各样的动作，时而独自手托下巴，故作凝神思考状；时而相互注视，两眼脉脉含情。最后，竟要求我俩脱掉上衣。我和立志互相看看，半带羞涩半带疑惑地问他：“有这个必要吗？”老艾换着胶卷，头都不抬，“别废话，脱吧！为了艺术，磨蹭什么？”

十多年过去，风风雨雨，物是人非，已让他改变了许多，可他那种对艺术的执著追求却一直未变。

上次聚会时，老艾端个相机，也不和大伙说话，除了偶尔吃口饭，便是咔嚓咔嚓地拍个没完。就连我用筷子夹块排骨送进嘴里这么一个简单动作，他就给了五个镜头。后来，于畅同学实在忍不住了：“老艾，你丫那个胶卷是不是五块钱两米买的？”

其实他这种执著的精神，上学时就有良好体现。一天中午，大伙都在宿舍里吃饭，老艾端着饭盒，走进来。问靠近门口的朱立志有咸菜吗？立志说没有。他接着问我，我也说没有。老艾并没有放弃，一个床接着一个床问过去，全宿舍24个人，他问了23个。他这么执著，仅仅为了一个咸菜。可令他遗憾的是没有一个人有咸菜。他只好走到自己的铺位，打开自己的抽屉，从里面拿出一个罐子，还叹了口气，说：

“唉！只有吃自己的了！”

二

姚骁是个好同学，从不向他人要吃的。他家境比较好，家里人来看他，总给他带一些香肠。姚骁把香肠锁在自己的抽屉里。每到吃饭的时候，看看左右无人，迅速拿出一根放在饭盒里。看着他大口大口嚼着，香喷喷的样子，我只能恨自己出身不好。

姚骁那时当班长，我也很想当个班干部。一天，中午吃饭，我把自己最喜欢吃的二圆（四中特有的一道菜，当时是高档菜）夹到他碗

里，说“乡下来的，吃不惯这东西。”姚骁也没推辞。看着他腮帮子吃得鼓鼓的，我小心翼翼地提出当班副的想法，他说这好办，但得经过选举。那二圆真没白吃，果真不久就举行了一次选举，可惜我自己不争气，总共才得了五票，其中还包括自己那一票。

高考结束之后，我和姚骁做了一项壮举，骑车去密云找朱立志。出发那天，相约在马甸桥，结果一个在桥上，一个在桥下，相互遥望了半小时，才找到对方。骑了大半天，才到密云立志家。敲敲门，开门的竟是刘世辉同学。他说，高考考砸了，到立志这来散散心。那时我总纳闷：为什么学习不好或考得不好的人总爱往立志家跑，是他人缘好吗？后来我想明白了，主要是见到朱立志之后，心灵上获得一种安慰。那时，每次考试，他都是班上后两名之一，像他学习这么差的，还活在世上，我有什么想不开的呢！刘世辉大概也是这么想的。他说高考完后，他总是做梦，梦见因考题泄漏，国家教委宣布此次高考不算，要重考。我们真是被高考摧残的一代。

在密云，过得很开心，我们去水库，去钓鱼，还去了袁媛同学家。当路过一片玉米地，姚骁想掰点玉米，袁媛说：“这片地是邻居家的，要掰，就掰我家的吧。”她说这话时，神情刚毅，把一只胖胖的小手，攥成拳头，放在胸前。我觉得她特像刘胡兰。

那次去密云，唯一遗憾的是就是没吃上袁媛家的鸡，据说相当好吃。于畅那个组曾在暑假里到袁媛家住了十来天，天天都吃鸡。吃饱了，就到村口晒太阳，等下一顿。

三

说到立志，也许是患难之交吧，关系一直不错。每到周日，家近的同学都回家了，只剩下我们这些远郊区的，有时就是我和立志相依为命。那时我俩学习都不太好，尤其是英语，都听不懂教英语的唐琳老师讲什么。有一次，唐琳老师让我复述一个英语句子，我复述完了之后，唐琳说：“让你用英文复述，没让你用中文解释。”我无地自容。我和立志互相鼓励，发誓头一年赶上班上的小翻译同学，第二年赶上

大翻译同学。后来我们才发现，无论我们怎么努力，也无法和那些“简直不是人”的好同学比。正经的学习比不过，只好来些旁门左道。一次，我和立志发现医用胶布在撕开时会发出荧光，我们欣喜若狂，以为物理学上有了重大发现。为了防止许尚栋、陈曦同等物理学得不错的同学剽窃我们俩的研究成果，我和立志只能夜里继续搞试验，后又有重大发现，此胶布在水中也能发光。我们把研究成果写在一张纸上，郑重地寄给了中国科学院物理研究所。我俩盼望着哪天中科院突然来人，向刘秀莹校长要两个人，朱立志和我，然后把我俩送到少年科大。可一直到毕业，也没人理我们。我泄气了，转向传统学习。立志乐此不疲，又相继发现了物理学里的几条谬误，并获得当年的“奇花异草”奖。

四

在那些郁闷的日子里，给我和立志稍微带来点安慰的就是那不知忧愁是何物的马参谋。马参谋是三班的，原名马玉波，又名马玉波波。马参谋给我的印象就是一手拿双筷子，另一手拿了一个赵一曼式的碗，时常告诫我们：“苏联不敢打中国。”马参谋学习方法比较特别，考试前看小说，哪门考完了，开始复习哪门。据他说，这样有针对性。高考完了之后，为了继续复习，他上了一个师范，又拿起了高中课本。

马玉波波，你现在在那里？过得还好吗？您放心吧！这十几年，苏联一直没敢打中国。

五

我曾对某人说我住过一个24人住的大宿舍，那人不相信，说能住吗？我告诉他，不仅能住，而且太有意思了。到了夜里，你看吧，有磨牙的，打呼噜的，说梦话的，嘬牙花的，把条腿放在旁边人肚子上的，白天不敢放，晚上偷着放屁的，简直就是一幅众生酣睡图。最奇特的要数罗清江同学，睡着睡着，突然站起来，挥着右胳膊，高喊了两句口号，又躺下了。第二天，浑然不知。

宿舍里，真是不知发生过多少有趣的事情。一次，郭庆志同学洗完脚，懒得再跑到楼下去倒，便顺着二楼的窗户泼了出去，洗脚水顿作倾盆雨，正好楼底下一人路过，结果从头浇下。老志这个人绝对善，也绝对诚，可有时会在不经意间伤了别人。有次聚会，几个男同学先到，老志拿出他刚刚出生的孩子的照片，“瞧，咱们的儿子。”我们听着那叫亲切，那叫舒服。可过会儿女生来了，老志递给人照片，还是跟人家这么说：“瞧，咱们的儿子！”

尾

十多年过去了，这些往事是不是真的，我也记不清楚了，也许是张冠李戴，也许是无中生有。反正班日志也找不到了，无从查考，但有一点我敢肯定，那一年我们都是十六七岁。

第66节：同学聚会一

同学聚会一

那天聚会是在一个临湖的酒吧里，没什么人，只有一个落魄歌手在台上唱着。台下只有一个小女孩，痴情地注视着他。可那歌手只顾自我陶醉，都不给她一个正眼。我和老杜，老艾先到，闲着无事，便打了两盘台球。老杜水平实在不怎么样，可还赢了我两盘。后来，冯旭东、吴冬梅、黄小东、姚骁等同学便陆陆续续来了。有些人相互之间是离开学校之后的头次见面，自然是分外亲热，一阵“胖了瘦了”“变了没变”之类的寒暄之后，我们便找了一个靠近湖边的一个长台子坐下。湖面上很静，飘着几丝细雨，影影绰绰倒影着远处的灯光。

老艾又把他那相机带来了，不过还好，这次没拍。女生问他为什么总随身带着相机。老艾说他以前看女孩，盯得时间稍长，人家就会怒目而视。自从带着这个相机，就大不同了，当女孩发现在注意她时，都冲他莞尔。我们这才明白老艾为什么这么热爱摄影，同时也激发了老杜、姚骁和我对摄影的兴趣。也许下次聚会，你看吧，每人身边都会放着一部又大又蠢的相机。后来提起他给大家拍的聚会照，大家说也没觉得好在哪里，老艾说五年以后你们再看，就知道它的艺术价值了。

聊着聊着饿了，便招呼服务生上酒上菜。姚骁一见吃的，眼睛就放亮。他自己说，他对人生各种目标的追求都源自对食物的追求，他对食物有一种发自内心的充满激情的热爱，这种热爱不是随便能够培养的，是源自他那不受思维控制的植物神经系统。每当他在工作中遇到难以克服的障碍，心灰意冷时，他就会把这个项目想象成一个肘子，浑身顿时就有了使不完的劲。奥运冠军刘翔曾说过，如果参加决赛的八位选手重新赛一场百米，那他肯定是最末；但只要在百米跑道上放上跨栏，那就不一样了，他就是第一。姚骁也是如此，那时，他是班上跑得最慢的之一，可一旦手里有了饭盒，那就不一样了，飞奔

如云，不要说全班，全校也没几个赛过他的。无论是抢在下课铃声刚刚响起的那一刹那冲出教室，还是拨开众人冲下楼梯，以及在食堂与教室之间的开阔地一人领跑，反应之迅速，动作之敏捷，都无以伦比。有一次，我和姚骁一块吃饭，就我们两个人，一共要了七个菜，包括一锅羊蝎子，四扎黑啤，两碗饭。从七点吃到十点，最后盆干碗净，姚骁还有点意犹未尽，对我说：“今儿就算了，我正节食。”

吃着吃着，老艾夫人梁丽来了。老艾挨个给大家介绍：“这位是吴冬梅，这位是冯旭东，这位是黄小东，这位是杜卫东……怎么搞得全是东啊！”四位“东东”不好意思欠欠身，说“没坐好，都挨在一块了！”梁丽也是搞旅游的，老艾曾是旅游出身，我们三个自然要聊聊旅游业。

丽对我说：“旅游太毁人，整个一个大染缸，多亏艾禹出来了，要不然不知堕落成什么样呢！”

我喝了点酒，话就有些多：“可不是吗？我深有同感。你知道我以前的我有多清纯，也不爱说话，特严肃，还时不时在夜深人静的晚上，望着满天星空，思考活着还是死去的问题。可自从干了旅游，我变得简直不认识自己，谎话张口就来，故事随口就编，一高一矮的两块石头，只要挨得近点，我就能给你演绎一个阿哥阿妹生死恋的故事。每天除了吃，就是玩，思考问题所用大脑的那个部位就是婴儿常用的部位，我已经好久没思考过世界是物质还是意识这类的问题了。以前特在意别人说我什么，若批评我两句，可难受了。现在，整天都是投诉、抱怨、指责，听得多了，心理素质也给培养出来了。你愿说就说你的，只要你不动手打人，不放出狗来，我一点都不紧张。在四中时，我还是个害羞的小男孩，看了一本《少年维特的烦恼》就觉得做了一件丢人的事，大学里，暗恋一个女生半年，都不敢向人家有所暗示，只是望着女孩的情影，想象着各种各样巧遇的情景。等发现人家有男朋友了，只好孤零零一人在操场的雪地里喝闷酒，伤感地唱着‘我是不是该安静地走开……’二十多岁的人了，不要说初吻了，连

初拉都没有经历过。初拉，就是初次拉手。你看，多纯真，多像四中出来的。”

这时多亏姚骁夫人陈海英来了。姚骁忙着给大家介绍：“这位是你仰慕已久的艺术家——艾老，这边是吴冬梅、冯旭东、黄小东、杜卫东……”四位东东又欠欠身，说“不好意思，没坐好。”

陈海英和老艾在一旁探讨一下艺术人生，我和梁丽继续对旅游业发牢骚。

女生因好久未见，三个人聊得火热，别人也插不进嘴，姚骁巡视了一下，也没有找到合适的女生可以聊，只好没话找话讪讪地对身边的杜卫东同学说：“今年秋粮长势好像不错。”

杜卫东想了想，说“还不能这么说，根据历史资料，如果到十一月份没有重大灾害，全国80%的主产区取得丰收，才可以下这个结论。”这个杜卫东，上学时沉默寡言，用冯旭东同学的话说“三年没听过他讲话”。他何止不爱讲话，三年他连梦话都不说。就这么一个好沉默的人，毕业后竟然从事了一项不说话就挣不到钱的工作（律师）。工作对人的改变往往胜于学校，现在的杜卫东变得不仅能说会道，滔滔不绝，而且十分严谨，言多无失。结婚这么多年，从来没被老婆抓住过把柄。

大家又要了些酒，湖面上的雨好像大了一些，远处的写字楼都掩映在烟雨朦胧之中。

这时，不知是谁随便提了一下当初年级里学习好的同学，一下子吸引了大家的注意力。过去这么多年了，杜卫东还耿耿于怀说：“那些简直不是人，牲口！”后来提到蒋硕同学（当时年级里有名的学习尖子），老艾也不聊艺术人生了，凑过来赞叹道“那可是大牲口！”他说这话时还要站起来，就好像国民党军官提到蒋委员长，坐着就是大不敬。我说：“三班有一个学习特好的，虽然我都忘了他的名字了，但我还是记得他是牲口。”老艾说：“那个可不是一般的牲口，那是牲口中的牲口，连牲口都认为他是牲口。”不会唱戏的人不会敬佩梅兰芳，不

会下围棋的人不知道李昌镐多么高不可及，没有亲身经历那场你死我活的三年学习的人不知道那些人多么厉害。我那时被累得就剩半条命，才保住了班上三十多名的位置，你说能不让人由衷地崇拜他们。

聚会在一片对牲口的赞叹中结束了。那个歌手还在闭着眼唱，面前还只有那个女孩，老艾还在等她莞尔.....

第67节：同学聚会二

同学聚会二

上次聚会之后，一直忙于业务，也没顾得上向同学汇报。这几天，生意略微清淡，有些闲暇时间，能把聚会的情况写下来，与大家一起，分享聚会的快乐，分享旧时的回忆。

这次聚会人数不多，只有许尚栋，范玉宏，赵广宇，柳鹏，我，田晖，还有她的儿子。随着年龄的增长，大家的职务也越来越高，也越来越忙了。姚骁每天在北京上海之间来回转悠，上午还在北京，下午也许就在上海了，晚上又回北京吃晚饭了。他把上海当成北京郊区，每天过着“今宵酒醒不知何处”的生活。于畅同学在开发区又开了一家汽车装饰分店，正忙于市场推广。张爱同学为了网通的重组合并，已经没有什么节假日了。朱立志局长一到周六周日，就要接受人大代表的质询，也没有空闲时间。不过，聚会的前一天，立志进京开会，我们还见了一面，一块吃了顿午餐。立志还是老样子，吃完饭，就按捺不住自己，想奔向后边厨房，和大师傅们握手，对他们说声辛苦了，感谢他们在大热天，为广大人民群众做出这么好的饭菜。这回被我摁住，没去。

我们聚会是在工体的保龄球馆，几个同学陆续来了。当大家以为没有人再来的时候，柳鹏跑来了。柳鹏好久没见了，也许是结婚晚的缘故，还是那样英俊潇洒，不像我们过早地背上家庭的负担，两鬓苍苍十指黑，有点像中年闰土了。

大家到齐之后就开始打保龄球，每个人都打了几局。赵广宇同学还是像上学时那样，干什么都特专注，忘我，完全沉浸其中。打保龄也是如此，随着手臂轻轻把球抛落出去，一头长长的秀发飘落下来，眼神专注地看着球滚向远处，当看到球把瓶子都打倒了，便露出孩子般开心的笑容。这使我想起上学的时候，也许是高二，那一年是世界和平年。各个班都在传唱两首歌《让世界充满爱》《明天更美好》，

那时，咱们班也组织合唱这两首歌，我因为唱法独特，没让上台，只能在底下观看。我记得赵广宇在台上，在第二排，给我印象深刻的倒不是她唱得有多么好，而是她唱得太投入了，太忘我了。那时，我觉得她人虽然望着台下的同学，估计她什么也看不见，因为她眼前肯定浮现的是索马里、卢旺达、波黑……一曲《让世界充满爱》没有让整个世界充满爱，倒让年轻的赵广宇同学充满了爱。

赵广宇，一个始终生活在自我梦里的女生……

说到唱歌，不得不提徐宇斌同学，有次聚会，大家一起去唱歌，徐宇斌那带着童稚的嗓音真让人着迷。一曲小虎队的《放心去飞》，唱得我心潮澎湃，热血沸腾，真想马上拉开歌厅的门，出去大干一场。聚会都过去好几个月了，我一张CD盘都没买，听什么都不是味。

闲话扯得远了，还接着说打保龄球吧。打完保龄球，我们便到楼底下的餐厅吃饭，这是一家台湾风味餐厅，连给我们点菜的服务员也是台湾人。我们找了一间僻静的单间，房顶很高，黑色的幕帘垂下来，头顶上一抹淡淡的，幽幽的灯光直直照着桌面。这真是一个适合三十多岁的忧男怨女光低头吃饭，半天也不说一句话的地方。

饭菜点完了，还没有上来。大家趁这个空间随便闲聊，柳鹏说在他的印象中，中学比大学快乐，学业也不算重，活得比较轻松。许尚栋同学说：“咱们那时的教育还是有问题，太重视分了，大好的青春全为了挣分了。”我说：“那时学校和老师给咱们的压力太大了，动不动就考试，动不动就排名，压力太大了。王京宏的老婆曾经和我说过，她说和王京宏结婚之后，发现王京宏有一个毛病，半夜时常被吓醒，满头虚汗，一问，回答：‘又梦见考数学了。’”

柳鹏说：“学校其实没有必要把学生弄得那么紧张。大家都是各自学校的尖子，不用怎么施加压力，也会学得挺好的。变成朱立志那么学习差的还真不容易。”

我说：“立志现在可不把学习差当回事，反引以为荣了。那次，立志当局长，我们一起前去祝贺，他见我们的第一句话就是：‘你看，学

习好没用吧！”

说着，说着，饭菜满端上来，大家举起酒杯，象征性地碰了一下，便纷纷拿起筷子，直奔“主题”了。一轮过后，有人发出感慨：“上学时候，要有这么好的饭菜就好了。”大家深有同感，那时学校的伙食比起现在实在太差了，正处于青春期的我们肯定得不到充足的营养。我记得艾三军时常偷着到学校旁的刀削面馆补一补，不过他每次去我都知道。因为他每次偷吃回来，脸上都要长点什么，高二时候，一班和三班的住宿生实在忍受不了学校的伙食，便搞了一次“反饥饿”斗争，联名写了一封意见信。我还记得我在联名信上写的话：

轻轻的捧起你的碗，
为你把眼泪擦干，

.....

那次斗争，我们取得了胜利，食堂负责人专门利用一个晚自习向住宿学生汇报改进措施。其中一条印象深刻：

以前我们做菜是切完了再洗，现在经过研究，我们决定改成洗完了再切。

酒过三旬，菜过五味，大家肚子都垫了底，便漫无边际的闲聊了。不知谁先提起：“你看现在的孩子多早熟了，初中就知道谈恋爱，我们那时除了学习，什么都不知道”。一石激起千层浪，大家都纷纷感慨，那时什么都有，有青春，有梦想，有蓝天，有星星.....唯独没有花季里的恋情。的确，我们那个年代，一是大家都比较纯真，二是学校管得比较严，所以校园里很少有谈恋爱的，即使有一些先知先觉的同学，也不敢在学校里有什么动作。那时，别人不好说，我只知道我除了学习，下了课就想着用刀子把木头削成个匕首，或者和立志一起发现一个新的物理定律，根本没想过要约个女生什么的。有时周日不回家，女生邀请我和立志去逛街，我和立志坚决不去，一直怀疑女生是借逛街之机让我们两个给买冰棍吃。那年冬天，女生宿舍中煤气，我只知道扇着两只胳膊在楼道里乍呼：“不好了！不好了！女生中煤气

了！女生中煤气了！”要是现在，早就一脚踹开门，抱起一个心仪已久的，就奔向学校旁边的北大医院，最好北大医院还不收，接着抱着送往积水潭医院。

到了大学，青春期结束，才知道世界上男女之间除了同学关系还有别的关系。可已经晚了，全系120人，只有7个女生，想找个最丑的追求追求，人家还看不上我。校园的舞厅经常可以看到男生和男生跳舞，或男生和椅子跳舞。

嗟乎！僧多粥少，狼多羊少，我只有夜幕降临时，望着宿舍窗外那棵掉光了叶子的枯树，喃喃地重复着那句话：

“曾经以为有更好的，反反复复才知道，最好的曾经就在身边……”

美丽的清华没有美丽的故事，只有荷塘里淡淡的月光，还有那白发的先生……

聚会结束了，相聚便意味着分手，分手也许意味着下次相聚。四中即将迎来百年校庆，但愿那时能有个大团圆吧！